SEE FOLLOWING NOTE

WE REGRET THAT THIS DOCUMENT MAY BE INCOMPLETE AND/OR PARTIALLY ILLEGIBLE.

SINCE THERE ARE NO BETTER COPIES AVAILABLE, MICROMEDIA HAS DECIDED TO FILM THE DOCUMENT FOR ARCHIVAL PURPOSES.

VOIR NOTE CI-APRES

NOUS REGRETTONS QUE CE DOCUMENT N'EST PAS COMPLETE ET/OU EST EN PARTIE ILLISIBLE.

MEILLEURS COPIES N'EXISTENT PAS DONC MICROMEDIA A DECIDE DE FILMER LE DOCUMENT POUR LES BESOINS DES ARCHIVES.

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

L'accroissement des relations économiques *entre le* Canada et les États-Unis

Deuxième partie - Maximiser nos possibilités

101-06586/

Avant-propos

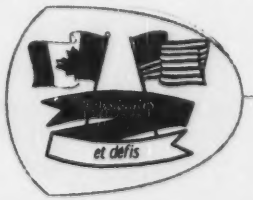
Voici la deuxième partie d'un document en trois parties visant à donner un aperçu des relations économiques entre le Canada et les États-Unis, des relations à la fois solides et grandissantes.

Dans la première partie, « Principales caractéristiques », publiée dans le numéro du deuxième trimestre de 1999 du Moniteur micro-économique, nous avons jeté un coup d'oeil sur les relations économiques entre le Canada et les États-Unis, en mettant en lumière leurs nombreuses caractéristiques et principales tendances. Nous avons examiné de plus près la vigueur croissante de ces relations, et nous avons porté une attention particulière à l'évolution de la nature de nos exportations à destination des États-Unis.

Dans le présent numéro, nous présentons la deuxième partie, « Maximiser nos possibilités », dans laquelle nous passons en revue la manière dont pourrions mieux profiter des possibilités qui s'offrent à nous aux États-Unis dans le domaine de l'économie. Nous abordons bon nombre des avantages que nous tirons de l'accroissement de nos relations économiques et cernons les possibilités actuelles au chapitre de l'exportation.

Dans la troisième partie, « Transformer les défis en points forts », qui accompagnera le prochain numéro, nous nous pencherons sur les principaux défis découlant de ces possibilités, et nous envisagerons comment nous pourrions transformer ces défis en avantages.

Surtout à l'heure de la mondialisation rapide, de la révolution de l'information et de la transition, dans tous les pays, vers un plus grand nombre d'activités du savoir, il est essentiel que le Canada tire parti de l'intensification de ses relations économiques avec les États-Unis, et ce, particulièrement pour ce qui touche les activités à plus grande valeur ajoutée et à forte concentration de savoir qui vont être d'une importance primordiale pour la prospérité et le niveau de vie futurs du Canada.



L'accroissement de nos relations économiques avec les États-Unis...

À l'aube du XXIe siècle, l'intensification de nos relations économiques avec les États-Unis est fondamentale!

Non seulement en vue de mieux tirer profit des possibilités intéressantes qui s'offrent à nous outre-frontières, mais aussi afin d'être mieux en mesure d'exploiter les possibilités nouvelles et naissantes qui se présenteront à l'échelle mondiale.

Dans la foulée de la mondialisation et de la révolution de l'information, les entreprises canadiennes doivent toujours être prêtes à se lancer dans de nouveaux champs d'activité économique prometteurs qui dépendent d'un important accès aux marchés. Et les États-Unis sont la clé -- vu qu'ils disposent du marché le plus important, le plus riche, le plus dynamique et le plus avancé sur le plan technologique, un marché offrant une multitude de possibilités.

Dans le présent numéro, nous passons en revue les principaux avantages que nous tirons de nos relations économiques étroites avec les États-Unis, et nous portons une attention particulière aux possibilités dont nous devons tirer parti afin de mieux nous positionner pour l'avenir.

K-1

...nous offre un grand nombre de possibilités -- <u>si nous sommes prêt!</u>

Mais nous devons être prêt.

- **La mondialisation, la révolution de l'information et la transition vers les activités du savoir rendent les avantages dynamiques des économies d'échelle et de la spécialisation beaucoup plus possibles.**

- **Elles créent également de nouvelles « qualités essentieles » pour réussir en affaires — en redéfinissant la vieille notion de l'avantage concurrentiel.**

- **Elles ne réduisent pas pour autant à rien les importants avantages comparatifs que nous procurent nos ressources naturelles, mais elles permettent d'accorder une importance plus grande qu'auparavant à l'esprit d'invention, à la productivité, à la rapidité et à la capacité générale de tirer profit des possibilités, surtout pour ce qui est des activités à plus grande valeur ajoutée et à forte concentration de savoir.**

Le Canada devra tirer parti de ses avantages comparatifs actuels et en créer de nouveaux convenant à un monde où le savoir et l'innovation sont de plus en plus la clé -- <u>et pour ce faire il devra profiter des possibilités qui s'offrent à lui aux États-Unis</u>

K-2

Quels sont les principaux avantages?

Pour les entreprises tournées vers l'extérieur, les États-Unis sont un premier arrêt évident

Le marché américain a toujours été important pour le Canada, et il est fort probable qu'il le demeurera.

Pour réussir outre-frontières, les entreprises intéressées devraient se concentrer sur un marché étranger à la fois.

- **Les États-Unis sont tout près et, bien qu'ils soient très concurrentiels, ils offrent un marché relativement facile à percer pour débuter une expansion mondiale -- un premier arrêt clé.**

- **Cela est particulièrement vrai pour les entreprises canadiennes pour qui l'exportation est une « première » et qui sont de « nouveaux venus » sur le marché.**

Les États-Unis offrent un marché riche...

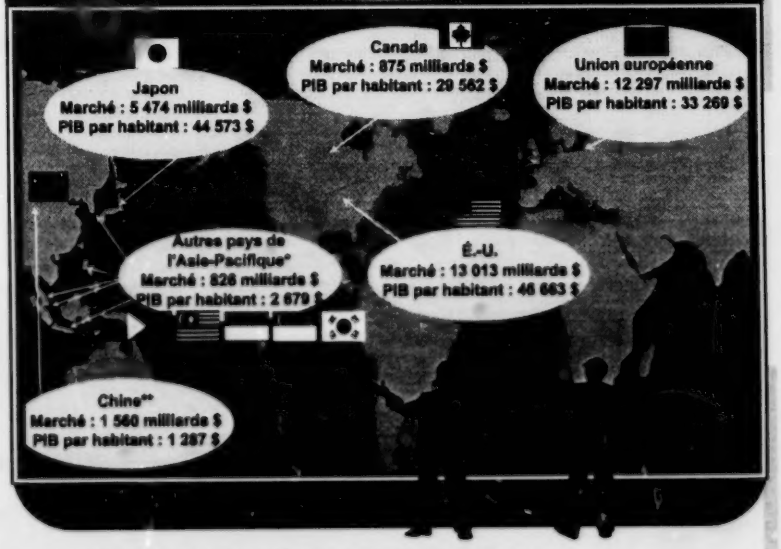
Les États-Unis disposent du marché le plus riche au monde.

- **Le marché se chiffre à 13 billions de dollars.**
- **Le revenu moyen par habitant s'élève à plus de 46 000 dollars.**

Les marchés affluents peuvent être particulièrement importants pour l'écoulement de bon nombre de produits et services à valeur ajoutée, en plus d'offrir un grand nombre de possibilités pour ce qui est de passer à des activités à plus forte concentration de savoir.

Comme ils mettent à notre portée le marché de consommation le plus important et le plus riche au monde, les États-Unis devraient être considérés comme un objectif prioritaire en matière d'exportation.

L'important et riche marché américain, 1998



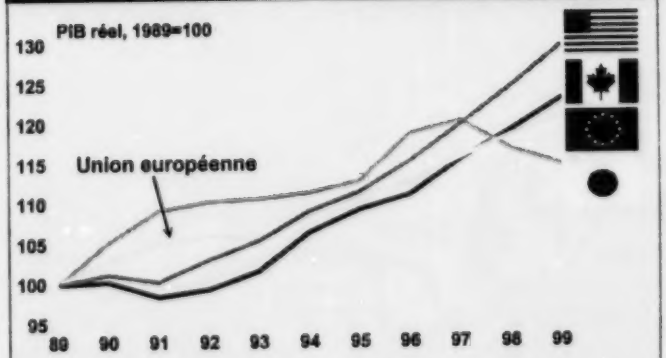
* Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Corée du Sud
** Comprend Hong Kong (marché : 262 milliards $; PIB par habitant : 37 982 $)
Nota : Par marché, on entend la production intérieure plus les importations moins les exportations. Les chiffres ont été convertis, des dollars américains aux dollars canadiens, en utilisant le taux de change du marché en 1998.
Source : Fonds monétaire international

...en plein essor...

Parmi les pays du G-7, sur le plan économique, les États-Unis affichent la meilleure performance depuis les dix dernières années.

- **D'ailleurs, au chapitre des exportations, le Canada bénéficie grandement de l'expansion économique actuelle chez son voisin du Sud.***

Performance économique



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de l'International Trade Commission des États-Unis et de DRI

* Voir « L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis – Première partie : Principales caractéristiques » (Moniteur micro-économique, deuxième trimestre 1999)

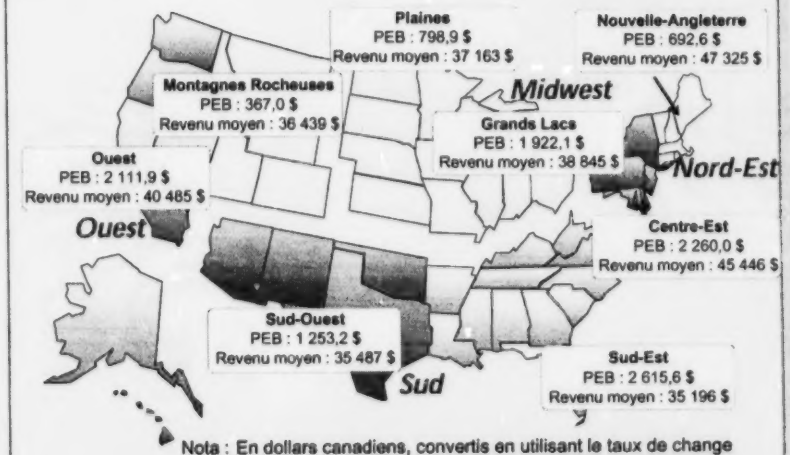
...et exceptionnellement divers

Le marché américain est non seulement énorme, mais aussi fort diversifié -- avec bon nombre d'économies régionales.

- **Depuis 20 ans, les régions ne cessent de changer de place dans la liste de celles qui obtiennent les meilleurs et les pires résultats sur le plan économique.**

Le Canada peut diversifier ses activités aux États-Unis -- en élargissant davantage ses relations et intérêts commerciaux un peu partout aux États-Unis.

Les États-Unis offrent un marché important et varié, 1998



Nota : En dollars canadiens, convertis en utilisant le taux de change du marché en 1998. Produit d'État brut (PEB) en milliards $.

Croissance annuelle du produit d'État brut, classement et

	Régions	Rang	77-79	Rang	80-84	Rang	85-89	Rang	90-94	Rang	95-97
Nord-Est	Nouvelle-Angleterre		3,2	1er	4,0	1er	4,9		0,9		3,8
	Centre-Est		2,2		2,4		3,6		1,0		2,4
Midwest	Grands Lacs		1,5		1,4		2,3		3,0		2,8
	Plaines		3,0		1,8		1,9		3,0		3,6
Sud	Sud-Est		4,1		2,9		3,4		3,3		3,3
	Sud-Ouest		4,4	2e	3,6		1,0	2e	4,1	1er	4,9
Ouest	Montagnes Rocheuses	1er	5,3		2,4		0,7	1er	5,0	2e	4,9
	Ouest	2e	4,6		3,0	2e	4,8		0,5		4,0
	É.-U.		3,2		2,6		3,2		2,3		3,4

Rang : 1er 2e

Source : Statistique Canada et Department of Commerce des États-Unis

L-4

D'une part, nos relations économiques avec les États-Unis profitent de la spécialisation des exportations...

Les relations économiques que le Canada entretient avec les États-Unis contribuent à l'accroissement du solde du commerce des exportations de produits à base de ressources et du matériel de transport (principalement les automobiles).

- **Ces secteurs ont toujours affiché des excédents, mais aujourd'hui, leurs excédents sont de plus en plus grands. Cet accroissement du solde commercial va de pair avec la spécialisation accrue dans des domaines où le Canada détient un avantage comparatif.**

Le flux net des échanges du Canada avec les États-Unis est de plus en plus favorable au Canada dans les industries axées sur les ressources dans lesquelles les exportations canadiennes jouissent d'un avantage comparatif, et qui sont déjà solides.

Solde du commerce de marchandises avec les États-Unis

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

...et, d'autre part, elles permettent à nos industries et à nos entreprises de se spécialiser dans l'exportation de produits différenciés...

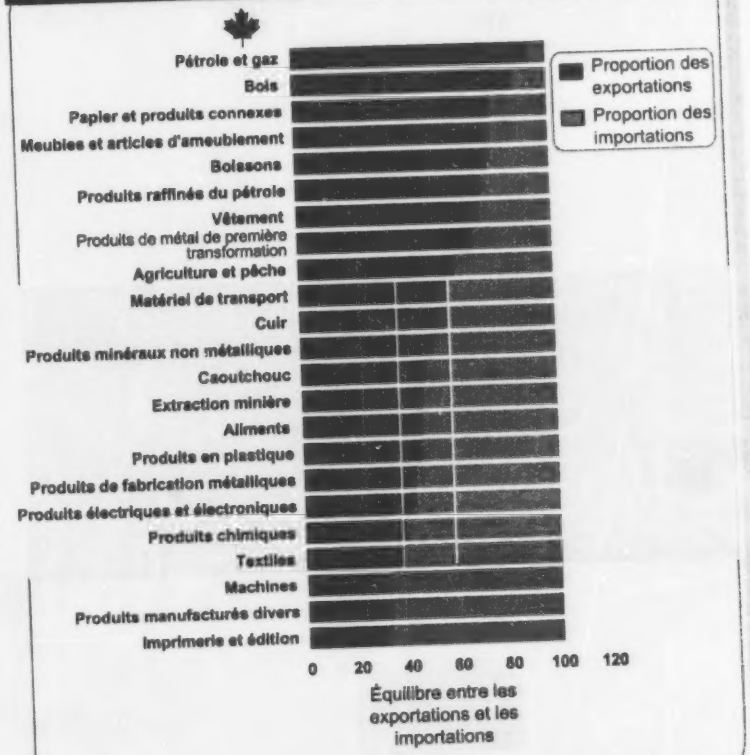
Plus les liens sont forts entre nos économies, plus le commerce bilatéral au sein d'un grand nombre d'industries est important et plus il croît.*

- **D'ailleurs, dans un grand nombre d'industries, on observe presque un équilibre entre les exportations et les importations.**

- **Cela semble indiquer une spécialisation et une différenciation des produits et l'établissement de marchés extrêmement intégrés.**

*Comme il est expliqué en détail dans « L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis – Première partie : Principales caractéristiques » (Moniteur micro-économique, deuxième trimestre 1999)

Exportations et importations en proportion du commerce entre le Canada et les États-Unis



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

L-6

...dans lesquels interviennent parfois un plus grand nombre d'activités à valeur ajoutée

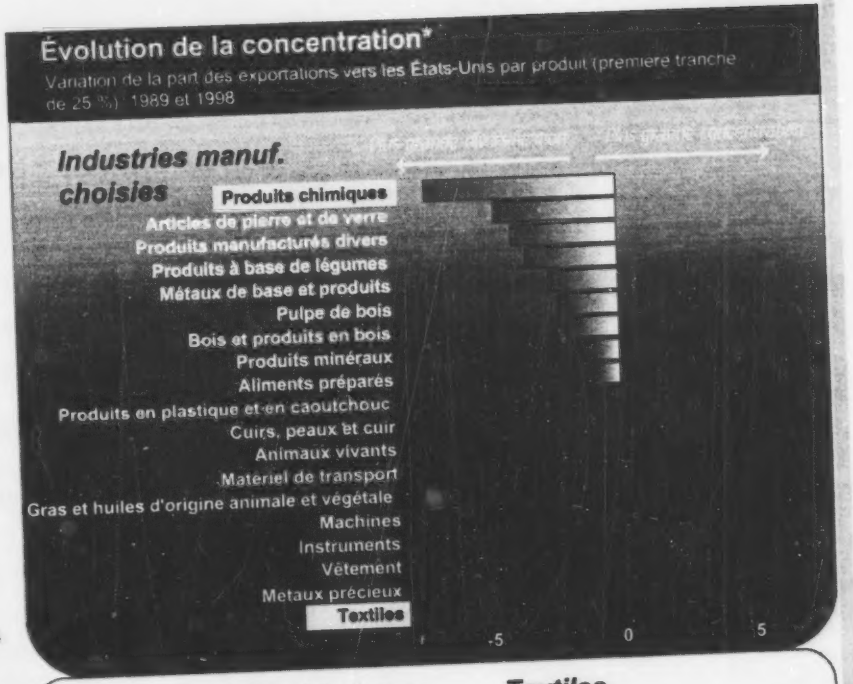
Dans de nombreux secteurs, le pourcentage d'exportations de produits ayant subi une plus grande transformation augmente. Dans les secteurs où il y a peu d'exportations de ce genre, nous assistons à une diversification des exportations. Dans les secteurs où les exportations de ce genre sont relativement importantes, nous assistons à une augmentation de la concentration des exportations dans ces activités.

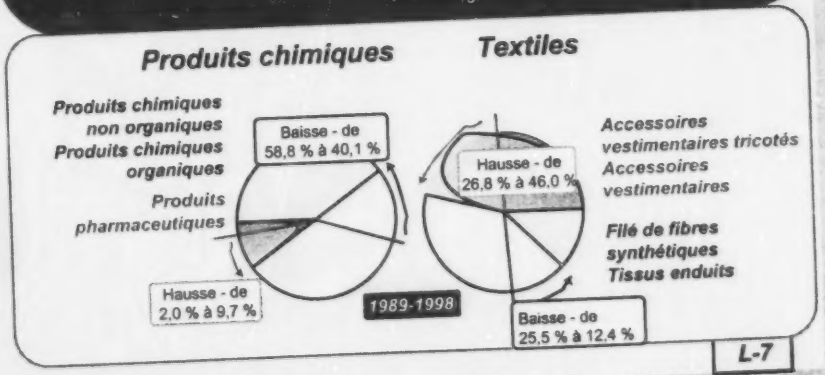
- **Dans le secteur des produits chimiques, les exportations de l'industrie pharmaceutique prennent de plus en plus d'importance.**

- **Dans le secteur des textiles, le pourcentage d'exportations d'accessoires vestimentaires complets est à la hausse.**

Les activités à valeur ajoutée représentent un travail qui nécessite une transformation plus poussée ou plus pointue et quelquefois des interventions davantage axées sur le savoir.

Les sous-secteurs industriels les plus prospères sont souvent ceux dont les activités exigent une transformation plus poussée ou qui sont davantage axées sur le savoir, par exemple les produits pharmaceutiques.





L-7

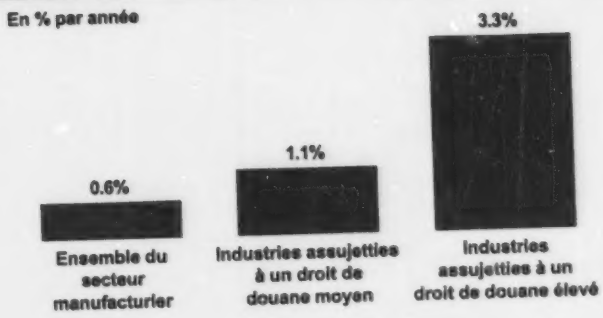
L'accès à un marché plus vaste nous aide à devenir plus productif...

Les récentes études montrent que les industries qui ont été touchées par les plus importantes réductions de droits de douane par suite de l'ALE sont aussi celles qui ont le plus accru leur productivité.

Bon nombre de ces industries sont non seulement parvenues à composer avec une diminution de la protection douanière, mais elles ont aussi été en mesure de trouver des créneaux viables et précieux sur le plus vaste et désormais plus accessible marché américain.

L'ALE et subséquemment l'ALENA ont eu des repercussions importantes et positives sur le niveau du commerce entre le Canada et les États-Unis. De plus, ils ont aidé les industries canadiennes à devenir plus productives.

Incidence de l'ALE sur la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier



Industries choisies auparavant assujetties à un « droit de douane élevé »

- Produits de brasserie
- Industries du vêtement
  - Hommes et garçons
  - Femmes
  - Enfants
- Meubles rembourrés
- Meubles de maison en bois
- Autres industries des meubles de maison
- Meubles en métal et autres industries des meubles de bureau
- Savons et composés pour le nettoyage
- Cercueils et bières
- Portes et fenêtres en bois
- Construction navale et réparation
- Sacs en plastique
- Peintures et vernis
- Armoires de cuisine en bois
- Vin
- Produits textiles de maison
- Chaussures
- Lait
- Impression de formulaires commerciaux
- Sucre et chocolat
- Papier-toiture asphalté
- Encre d'impression
- Gants
- Fourrures
- Tapis, carpettes et moquettes

Nota : Par « droit de douane moyen », on entend les industries ayant bénéficié d'une réduction tarifaire effective nette se chiffrant entre 4 et 8 %, et par « droit de douane élevé », les industries ayant bénéficié d'une réduction tarifaire effective nette supérieure à 8 %. Par « réduction tarifaire effective nette », on entend la modification relative du Tarif du Canada par rapport à celui des États-Unis et au reste du monde entre 1988 et 1996.
Source : Trefler, D., *The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, 1999.

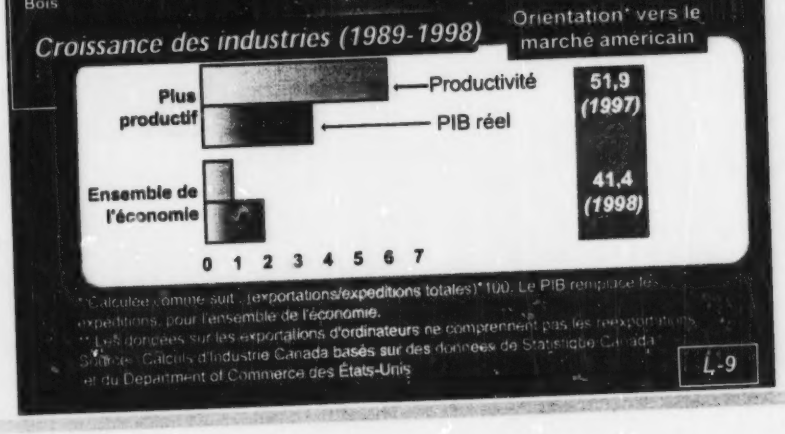
...et à prendre de l'expansion plus rapidement

Bon nombre de nos industries qui connaissent la croissance de la productivité la plus rapide sont au nombre de celles qui sont le plus tournées vers le marché américain.

Ces industries contribuent sensiblement à notre récente croissance.

Productivité, exportations et orientation des industries canadiennes vers les États-Unis

	Croissance (1989-1998) Productivité	PIB réel	Exportations vers les É.-U.	Orientation* vers les É.-U. 1997
Caoutchouc	11,1	6,3	12,7	63,7
Produits raffinés du pétrole	7,4	2,4	6,9	27,5
Textiles de première transformation	6,5	2,6	22,4	36,9
Produits électriques et électroniques	5,9	4,9	15,4	69,3
			13,2**	27,5**
			16,8	59,2
Produits de métal de première transformation	4,6	1,4	7,3	52,9
Meubles et articles d'ameublement	4,1	3,8	18,4	69,6
Papier	2,8	0,8	5,7	49,3
Boissons	2,6	1,1	5,3	11,2
Matériel de transport	2,3	3,9	9,7	73,6
				59,5
Produits chimiques	2,3	2,6	13,1	37,9
			32,8	
Aliments	2,2	2,3	10,2	10,5
Machines	1,4	1,9	12,4	55,4
Produits en plastique	0,9	3,9	17,8	33,0
Produits textiles	0,7	-0,5	16,5	19,4
Produits de fabrication métalliques	0,3	1,5	13,9	25,4
Vêtement	-0,2	-1,0	26,0	28,0
Produits minéraux non métalliques	-0,5	-0,9	12,1	30,8
Cuir	-0,7	-5,6	11,1	35,7
Produits manufacturés divers	-0,7	1,8	15,8	60,9
Imprimerie et édition	-2,1	-2,4	13,1	8,3
Bois	-2,2	0,3	13,9	51,0



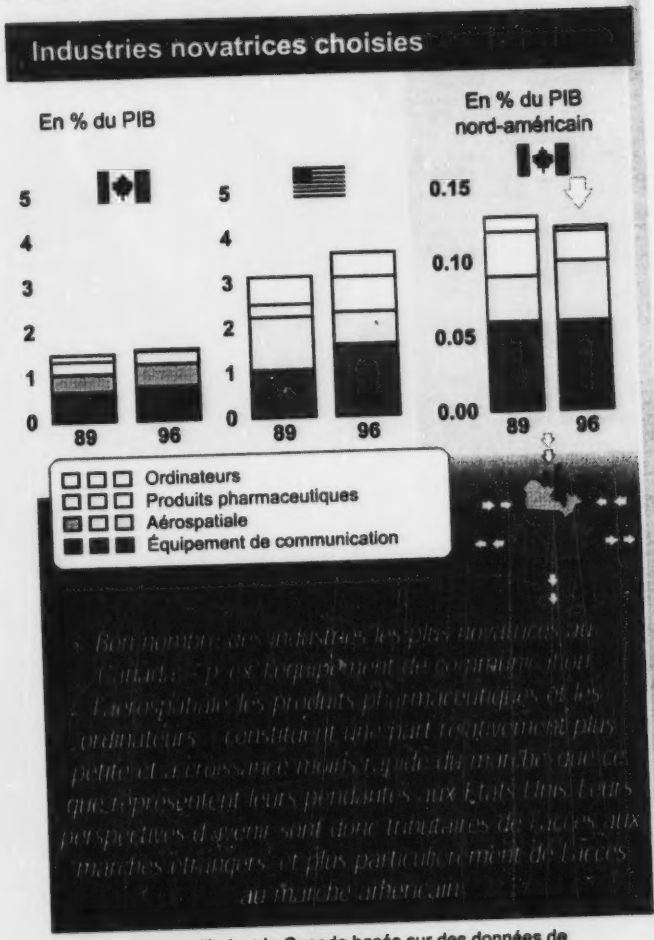
* Calculée comme suit : (exportations/expéditions totales)*100. Le PIB remplace les expéditions pour l'ensemble de l'économie.
** Les données sur les exportations d'ordinateurs ne comprennent pas les réexportations.
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

Les vastes marchés aident les industries à devenir plus novatrices...

Les coûts de l'innovation sont élevés.

Sans accès à un énorme marché, il peut être difficile de justifier le coût de conception, de mise au point et de commercialisation de nouveaux produits, de mise en oeuvre de nouvelles techniques et d'investissement dans le capital humain.

Ce n'est pas par hasard que de nombreuses industries novatrices du Canada se tournent de plus en plus vers le commerce extérieur, par exemple les industries d'équipement de communication, de l'aérospatiale, des produits pharmaceutiques et des ordinateurs.



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Census Bureau des États-Unis

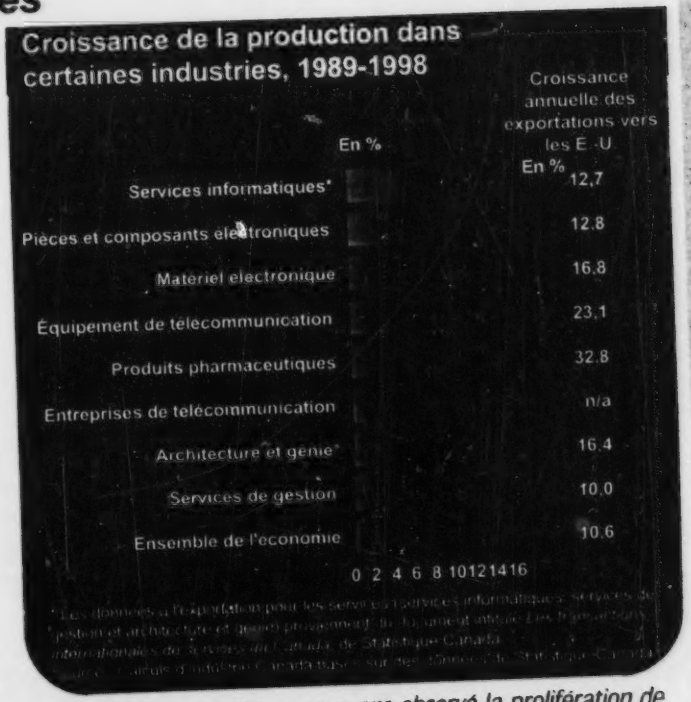
...et contribuent à favoriser la naissance ou l'émergence d'un plus grand nombre d'industries et d'activités

Grâce à l'accès à un plus vaste marché américain, les nouvelles entreprises sont en mesure, financièrement, de participer aux activités d'industries prometteuses à valeur ajoutée et à forte concentration de savoir.

Bon nombre de ces industries ne viennent d'ailleurs que de commencer à émerger.

- **De plus, dans la mesure où ces activités sont à la fine pointe et du fait qu'elles contribuent souvent à fournir des produits et services propres à accroître la productivité d'autres industries, elles favorisent l'innovation et l'amélioration de la productivité dans d'autres secteurs.**

L'accès au marché américain est extrêmement important pour un grand nombre d'entreprises oeuvrant dans les industries naissantes à croissance rapide -- ces nouveaux champs d'activité économique sont en effet prometteurs dans la mesure où les entreprises parviennent à tirer rapidement profit des vastes marchés et à couvrir les coûts de démarrage et d'innovation.



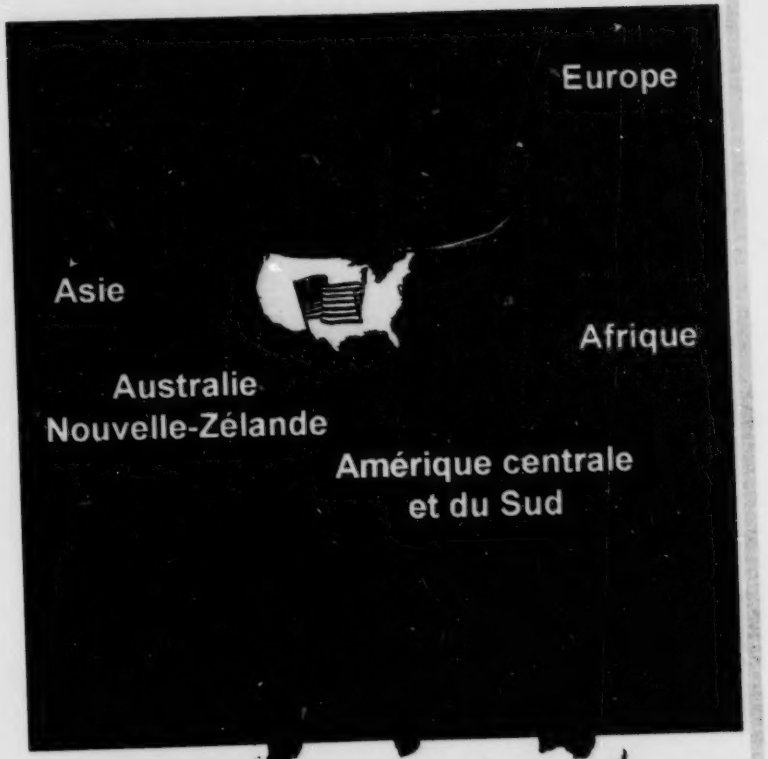
Ces dernières années, nous avons observé la prolifération de nouvelles entreprises dans des industries naissantes, comme le logiciel et le matériel dans les domaines de l'information et des communications, les produits biopharmaceutiques, ainsi que dans un éventail d'autres domaines allant de la bioagriculture, la bioaquiculture, la bioforesterie aux technologies de l'environnement, en passant la télésanté et l'aérospatiale.

La réussite aux États-Unis peut aussi servir de tremplin vers d'autres marchés

Les États-Unis peuvent également servir de porte d'accès idéale vers les marchés mondiaux, surtout dans les domaines à plus grande valeur ajoutée et à forte concentration de savoir.

- **Le marché américain est en effet le marché le plus facile pour nous, aussi bien pour l'entrée sur le marché que pour l'apprentissage de l'exportation -- avant de poursuivre notre expansion mondiale.**

- **De plus, comme les États-Unis sont le marché d'avant-garde pour un grand nombre de nouveaux produits et services, la réussite aux États-Unis permettra de faire connaître le Canada et aidera les entreprises canadiennes à percer d'autres marchés dans le monde.**



Une entreprise ayant réussi à s'imposer aux États-Unis pourra plus facilement asseoir sa reputation avant de poursuivre son expansion à l'étranger. Par exemple, 65 % des entreprises canadiennes qui ont exporté ailleurs qu'aux États-Unis en 1997 ont également exporté aux États-Unis.

L-12

Source : Statistique Canada, Registre des exportateurs, 2000

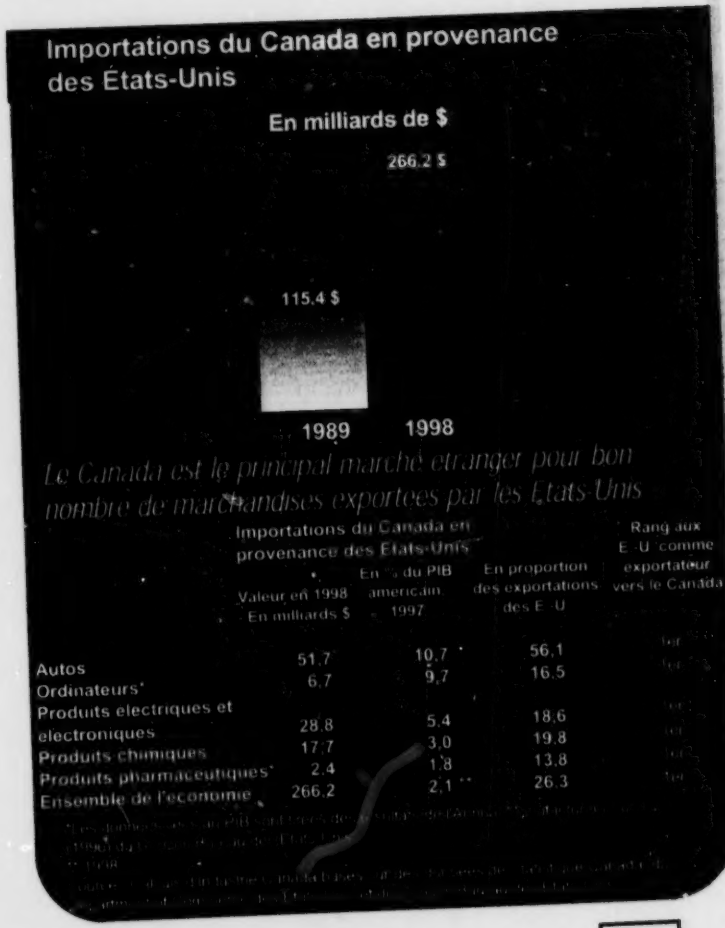
De plus, l'intégration économique offre des avantages bilatéraux...

Les producteurs américains bénéficient aussi des relations que nous entretenons avec les États-Unis!

Les exportations canadiennes des États-Unis ont doublé, en termes nominaux; en pourcentage de la production américaine, elles sont passées de 1,8 % en 1989 à 2,1 % en 1998.

Nous sommes également le plus important marché pour les exportations d'un certain nombre de grandes industries américaines, par exemple :

- **les automobiles**
- **les ordinateurs**
- **les produits électriques et électroniques**
- **les produits chimiques**
- **les produits pharmaceutiques**



Le Canada est le principal marché étranger pour bon nombre de marchandises exportées par les États-Unis

Importations du Canada en provenance des États-Unis	Valeur en 1998 En milliards $	En % du PIB américain 1997	En proportion des exportations des E.-U.	Rang aux E.-U. comme exportateur vers le Canada
Autos	51.7	10.7	56.1	
Ordinateurs*	6.7	9.7	16.5	
Produits électriques et électroniques	28.8	5.4	18.6	
Produits chimiques	17.7	3.0	19.8	
Produits pharmaceutiques*	2.4	1.8	13.8	
Ensemble de l'économie	266.2	2.1 **	26.3	

...et les États-Unis n'hésitent pas à exploiter les débouchés qui s'offrent à eux au Canada

Les entreprises américaines n'hésitent pas à profiter des possibilités qui s'offrent à elles au Canada.

La part des importations américaines sur les marchés canadiens est élevée, et elle s'accroît dans de nombreuses industries.

Il devient donc impérieux que les entreprises canadiennes consolident leurs assises en cherchant, elles aussi, des débouchés sur les marchés américains.

La pénétration des exportations des États-Unis se fait plus importante sur de nombreux marchés canadiens clés -- et surtout dans bon nombre d'industries de pointe, axées sur le savoir.

Part américaine du marché canadien

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada.

Importations canadiennes des États-Unis

	Part du marché canadien, 1989	Part du marché canadien, 1997	Variation en pourcentage 1989-1997
	En %	En %	En %
Ressources	25,4	39,6	55,6
Agriculture*	4,7	6,1	30,7
Exploit. forest. et services forest.*	10,6	12,1	13,7
Extraction minière et pétrolière*			
Sect. manufacturier	4,8	9,8	104,5
Aliments et boissons	21,7	30,1	38,9
Produits en caoutchouc et en plast.	14,4	34,4	138,6
Textiles	1,9	8,5	344,6
Vêtement	8,5	13,2	56,8
Bois	13,1	29,9	127,8
Meubles et articles d'ameublement	11,6	25,2	118,4
Papier	10,2	15,9	55,9
Impression et édition	17,1	28,7	67,5
Produits en métal	46,9	54,6	16,4
Machines	40,8	50,8	24,5
Materiel de transport	34,6	49,9	44,3
Produits electriques et électroniques	58,7	62,7	6,9
Ordinateurs	12,9	22,4	73,2
Produits minéraux non métalliques	5,9	8,4	43,4
Produits raffinés du pétrole	19,0	36,8	93,8
Produits chimiques	8,6	22,7	162,2
Produits pharmaceutiques			
Services professionnels	9,7	10,9	12,0
Services informatiques*	4,9	8,2	68,1
Architecture et génie*	9,9	15,1	52,8
Transports*			

* Pour calculer la taille du marché, on a utilisé le PIB au lieu des expéditions. De plus, la période visée dans le cas de l'architecture et du génie est 1992-1996.
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada.

Possibilités à exploiter?

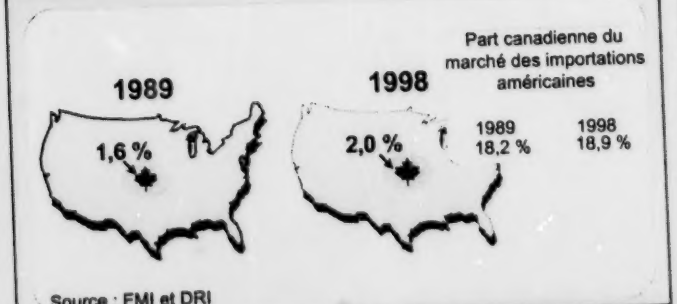
L'expansion est encore possible!

Il importe de noter qu'il existe encore de nombreux débouchés, même si les exportations canadiennes vers les États-Unis ont considérablement augmenté depuis 1989.

La place qu'occupent les exportations canadiennes sur le marché américain reste petite -- 2 % en 1998.

Nous avons signalé ce fait dans « L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis – Première partie : Principales caractéristiques » (Moniteur micro-économique, deuxième trimestre 1999).

Part canadienne du marché américain



Source : FMI et DRI

Industries choisies	*Part des exportations canadiennes sur le marché américain* 1989 En %	1998 En %	*Valeur de 1998*	*Croissance annuelle en 1989-1998* Exportations En %	*Hausse nette*	Marché américain En %	*Hausse nette*
Produits électr. et electron	1,9	2,5	13,3 $	11	8,2 $	8	271,7 $
Produits en plastique	1,6	4,7	2,8 $	15	2,0 $	2	9,9 $
Machines	1,9	2,8	8,3 $	10	4,8 $	5	110,3 $
Materiel de transport	7,9	10,4	54,9 $	7	25,0 $	4	149,8 $

Notes : Milliards de dollars US et taux de croissance annuelle
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de l'International Trade Commission des États-Unis et de DRI

Quelles sortes de possibilités?

De toutes sortes...englobant bon nombre de produits et de services. Il existe encore de nombreuses possibilités dans :

- **les produits et services à l'exportation traditionnels**
- **les nouveaux domaines à valeur ajoutée fondés sur les forces traditionnelles**
- **les créneaux particuliers (produits et services)**
- **les domaines nouveaux ou naissants.**

Sur le plan des exportations canadiennes, les possibilités comprennent, entre autres, les ressources et les produits à base de ressources. D'ailleurs, pour que le Canada puisse profiter davantage de toutes ces possibilités, il faut, d'une part, une plus grande diversification de ses exportations, y compris les produits et services qui pourraient être particulièrement importants pour sa prospérité future et, d'autre part, un élargissement de ses marchés d'exportation à l'ensemble des États-Unis.

...des exportations traditionnelles aux exportations dans les domaines naissants

Industries traditionnelles	Depuis quelques décennies, les exportations canadiennes les plus importantes sont celles des ressources et des produits à base de ressources (reflétant l'avantage comparatif) ainsi que celles des automobiles et des pièces (marché intégré de l'auto).
Industries traditionnelles à plus grande valeur ajoutée	Pour ce qui est de ses exportations traditionnelles, le Canada assiste à une forte croissance des exportations de produits et de services à plus grande valeur ajoutée *, c'est-à-dire qui nécessitent une transformation plus poussée ou plus pointue et quelquefois des interventions davantage axées sur le savoir. Ces exportations dépendent de la productivité ou de la compétitivité de l'entreprise au-delà de tout avantage comparatif dont peut jouir l'industrie, étant donné que le Canada pourrait expédier ces ressources naturelles ailleurs pour transformation.
Nouveaux créneaux et nouvelles activités	Les créneaux à l'exportation non traditionnels prennent de l'importance. Il peut s'agir d'industries dans lesquelles le Canada est un important mondial net. De plus, ces exportations sont fondées sur l'avantage concurrentiel des entreprises, découlant d'activités productives et novatrices, d'un accès spécial au marché, etc. (par exemple, l'acquisition d'une part du marché américain.
Industries et activités naissantes	**Ces activités sont souvent liées à de nouveaux créneaux, mais souvent, ce sont de jeunes industries qui comptent une forte proportion de nouvelles entreprises et un « taux de roulement » important. Les marchés nouveaux ou naissants peuvent être très actifs et très concurrentiels, et la nature de la concurrence peut évoluer à mesure que se développent les marchés. Pour prendre de l'essor et connaître du succès à l'exportation, il importe que les entreprises appartenant à ces industries se positionnent comme il convient, demeurent à la fine pointe et tirent rapidement profit des possibilités qui s'offrent à elles.**

M-3

*Certaines exportations de ressources naturelles du Canada ont une très grande valeur ajoutée. Toutefois, il arrive souvent que des ressources fassent l'objet d'une transformation additionnelle et nécessitent d'autres intrants intérieurs (des activités axées sur le savoir ou sur les compétences spécialisées entrent alors quelquefois en jeu), ce qui ajoute davantage de valeur.

La croissance est encore possible dans les domaines à l'exportation traditionnels...

Même si les exportations traditionnelles du Canada sont importantes par rapport aux autres exportations et même si elles croissent généralement plus rapidement que le marché américain, notre part du marché est, encore une fois, faible.

Dans la foulée de la poursuite du développement des voies de transport et de l'amélioration de notre connaissance des marchés américains, les exportations canadiennes devraient aller en s'élargissant un peu partout aux États-Unis.

Exportations traditionnelles du Canada vers les États-Unis

	Croissance annuelle des exportations 1989-1998	Croissance du marché américain 1991-1997	Part du marché américain 1997
	En %	En %	En %
Ressources*	10,0	8,1	6,8
Produits à base de ressources**	8,6	8,1	4,6
Automobiles	10,2	11,9	8,8
Pièces automobiles	6,9	n/d	n/d

* Par ressources, on entend le pétrole et le gaz, l'extraction minière, l'agriculture, la pêche et le piégeage et l'exploitation forestière.
**Par produits à base de ressources, on entend le papier, les produits de métal de première transformation, le bois, les aliments, les produits du pétrole et du charbon, les produits minéraux non métalliques, les boissons, le cuir et le tabac.
Nota : Pour calculer la taille du marché américain des ressources, on a utilisé le PIB plutôt que les expéditions.
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

Même dans les exportations traditionnelles, les États-Unis offrent encore nombre de possibilités et demeurent un pays extrêmement intéressant à exploiter en vue de favoriser davantage les exportations.

Les exportations canadiennes importantes comprennent traditionnellement les ressources et les produits à base de ressources (avantage comparatif) ainsi que les automobiles et les pièces (marché intégré de l'auto).

...surtout si nous pouvons accroître la valeur de nos exportations traditionnelles

Les segments les plus prospères des exportations canadiennes à base de ressources sont ceux qui font intervenir une transformation plus poussée.

- **Dans ce cas, notre part de marché est beaucoup plus petite, tandis que les mêmes marchés aux États-Unis ont tendance à être importants et à croître rapidement.**

À l'ère de la mondialisation des produits de base, à elles seules, les exportations de produits primaires et de matières de base ne peuvent désormais plus assurer une prospérité durable. La technologie permet à de nouveaux producteurs de matières de base, même ceux d'outre-mer, de se lancer dans la lutte, ce qui accentue encore davantage la vulnérabilité de nos exportations traditionnelles.

Défi pour le Canada? Il lui faut trouver de nouvelles façons de tirer profit des forces de son industrie et améliorer ses éléments les plus solides, c.-à-d. en y incorporant une valeur ajoutée.

Exportations du Canada vers les États-Unis

Produits primaires et produits connexes choisis qui nécessitent une transformation plus poussée

	Exportations		Marché américain		
	En milliards $US 1998	Croissance annuelle des exportations 1989-1998	En milliards $US 1999	Croissance 1989-1999	Notre part du marché américain 1998
Agriculture	**3,1**	**11,9**	**156,2**	**2,0**	**2,0**
Aliments et boissons	*5,6*	*11,2*	*489,3*	*3,1*	*1,2*
Fruits et légumes en boîte/congelés	*0,6*	*20,2*	*56,4*	*2,8*	*1,0*
Produits laitiers	*0,1*	*16,3*	*66,3*	*4,1*	*0,2*
Sucre et confiseries	*0,5*	*16,1*	*25,9*	*3,0*	*1,8*
Boissons gazeuses	*0,2*	*31,6*	*49,2*	*5,7*	*0,5*
Bois et papier	**20,8**	**5,5**	**300,2**	**3,5**	**7,1**
Scieries	*6,3*	*9,0*	*40,1*	*5,6*	*16,6*
Placages et contreplaqués	*0,4*	*11,4*	*10,1*	*3,9*	*4,6*
Boîtes et sacs en papier	*0,4*	*23,6*	*41,6*	*3,8*	*1,0*
Industries des mines et puits de pétrole	**12,3**	**8,1**	**112,5**	**0,9**	**10,1**
Produits de fabrication métalliques	*4,1*	*9,0*	*224,1*	*3,9*	*1,8*
Coutellerie, outils à main, quincaillerie	*0,9*	*13,8*	*24,0*	*4,2*	*3,8*
Pétrole et gaz	**11,5**	**9,1**	**67,7**	**2,1**	**15,3**
Produits en plastique	*2,6*	*14,9*	*57,1*	*1,5*	*4,7*

Les produits et services traditionnels à valeur ajoutée sont ceux qui nécessitent une transformation plus poussée ou plus pointue et quelquefois des interventions davantage axées sur le savoir. Ces exportations reflètent la productivité ou la compétitivité de l'entreprise au-delà de tout avantage comparatif dont peut jouir l'industrie.

* Veuillez jeter un coup d'oeil aussi aux industries à créneaux et aux industries naissantes sur les deux prochaines pages.

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de l'International Trade Commission des États-Unis et de DRI

Le Canada doit trouver une façon d'ajouter de la valeur à ses exportations traditionnelles.

M-5

Les créneaux à l'exportation non traditionnels sont fort prometteurs...

Nous assistons à une mutation dynamique et rapide des marchés à l'échelle mondiale, où l'avantage concurrentiel des entreprises peut être synonyme de succès dans des créneaux particuliers.

Parmi les créneaux récents figurent :

- **le vêtement**
- **les meubles et articles d'ameublement**
- **les produits en caoutchouc et en plastique**
- **les services de transport**

La part de marché du Canada demeure peu importante, même dans les créneaux où nous connaissons le plus de succès -- l'avenir est donc fort prometteur.

Exportations du Canada vers les États-Unis
Industries « à créneaux » choisies

	Exportations		Marché américain		Notre part du marché américain 1998
	En milliards $US 1998	Croissance annuelle 1989-1998	En milliards $US 1999	Croissance annuelle 1989-1999	
Vêtement et textiles	2,7	19,0	195,3	3,1	1,4
Meubles et articles d'ameublement	3,7	13,8	71,5	5,0	5,3
Produits chimiques	4,2	4,3	144,5	1,8	1,6
Prod. en caoutchouc et en plast.	7,1	13,0	225,2	3,9	3,2
Services commerciaux	9,4	10,8	5 686,2	6,7	0,2

* Fait à noter, certaines industries, notamment celles du vêtement et des textiles, sont toujours assujetties à certaines restrictions quantitatives ou règles susceptibles de limiter le marché qui peut s'offrir à elles aux États-Unis.
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI et de Statistique Canada (les exportations de services de transport sont basées sur les recettes d'opérations des services internationaux).

Pour de plus amples détails, voir la page N-10.

Les domaines ou créneaux à l'exportation non traditionnels comprennent les exportations industrielles de domaines dans lesquels le Canada est un importateur mondial net. Ces exportations sont souvent tributaires de l'avantage concurrentiel découlant d'activités productives et novatrices et bénéficient d'un accès spécial au marché américain.

...à l'instar des exportations dans les domaines nouveaux ou naissants

L'évolution de la technologie a donné naissance à un grand nombre d'industries nouvelles ou en pleine mutation, dont les marchés croissent rapidement. À l'heure actuelle, le marché américain domine la demande mondiale de bon nombre de ces produits et services de pointe. Voici les cinq secteurs clés :

- **la biotechnologie**
  - **les produits biopharmaceutiques**
  - **la bioagriculture**
  - **la bioaquiculture**
  - **la bioforesterie**
- **les technologies de l'information et des communications (TIC)**
  - **les appareils d'information**
  - **les systèmes et logiciels intelligents**
  - **les dispositifs de facilitation du commerce électronique**
- **les technologies de l'aérospatiale**
  - **les aéronefs régionaux et d'affaires**
  - **les simulateurs de vol et la formation**
- **les technologies de l'environnement**
  - **l'énergie (piles à combustible, biomasse, etc.)**
  - **la biorestauration**
- **les services professionnels**

La réussite des entreprises appartenant à ces industries dépend souvent de leur capacité à suivre le rythme d'innovation rapide des produits ou des procédés.

Exportations canadiennes choisies à destination des États-Unis et liées à des activités de pointe

	Exportations		Marché américain		Notre part du marché américain
	En milliards $US 1999	Croissance annuelle 1989-1998	En milliards $US 1999	Croissance annuelle 1989-1999	1998
Produits pharmaceutiques	0,7	29,4	133,6	10,4	0,5
TIC					
Équipement de télécommunication	3,1	19,8	91,4	9,2	3,8
Pièces et composants électroniques	3,2	9,3	171,8	11,2	2,1
Ordinateurs et périphériques	3,6	10,1	170,5	9,9	2,3
Matériel scientifique et professionnel	1,6	15,7	133,6	3,8	1,3
Instruments d'indication et de commande	1,6	15,0	24,4	5,1	7,1
Aérospatiale	4,5	10,8	79,5	1,2	5,2
Technologies de l'environnement*	0,4	19,0	n/a	n/a	n/a
Services aux entreprises et professionnels	9,4	10,8	1 496	7,7	0,7
Services d'expert-conseil en gestion	0,7	10,0	148,4	8,5	0,5
Services informatiques	0,7	12,7	301,6	12,9	0,3
Architecture et génie	0,6	16,4	116,8	4,6	0,5

* Période allant de 1990 à 1998 - les données à l'exportation proviennent d'Équipe Canada Inc.

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de l'International Trade Commission des États-Unis, de DRI et de Statistique Canada (les exportations de services aux entreprises et de services professionnels sont basées sur les recettes d'opérations des services internationaux)

Les activités nouvelles ou naissantes ont souvent lieu dans de jeunes industries qui comptent une forte proportion de nouvelles entreprises. Les marchés peuvent être très actifs, et la nature de la concurrence peut évoluer à mesure que se développent les marchés. Pour prendre de l'essor et connaître du succès à l'exportation, il importe que les entreprises appartenant à ces industries se positionnent comme il convient, demeurent à la fine pointe et tirent rapidement profit des possibilités qui s'offrent à elles.

Parmi les possibilités figure aussi l'exportation de bon nombre de services du savoir

Les services du savoir jouent un rôle crucial dans le fonctionnement efficient et la croissance des économies modernes.

Les services aux entreprises et les services professionnels croissent donc rapidement.

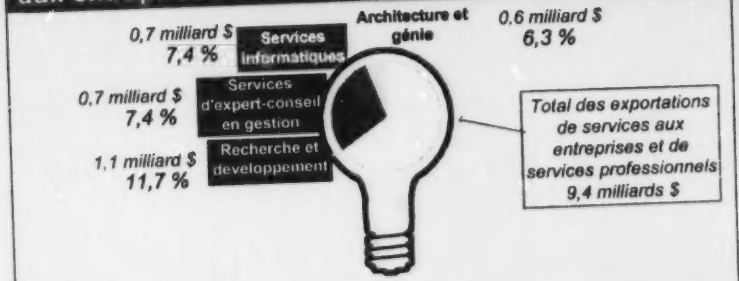
Les services aux entreprises et les services professionnels peuvent être des services à faible coefficient de technologie comme l'entretien de bâtiments ou des services du savoir de pointe, notamment les services informatiques, la R-D et les services de conseils en gestion.

Les services font partie intégrante de l'économie mondiale du savoir.

Exportations de services du savoir canadiens choisis vers les États-Unis...

	Croissance annuelle des exportations 1989-1998	Marché américain En milliards $US 1999	Croissance 1989-1999	Notre part du marché américain 1998
Services aux entreprises et professionnels	**11,0**	**1 392**	**7,7**	**0,7***
Services d'expert-conseil en gestion	11,8	135,5	8,4	0,5*
Services informatiques	13,3	274,0	13,2	0,3*
Architecture et génie	16,2	110,7	4,5	0,5*
Recherche-développement	13,0	43,7	8,1	2,5*

...par rapport au total des exportations de services aux entreprises et de services professionnels, 1998



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de l'International Trade Commission des États-Unis, de DRI et de Statistique Canada (les exportations sont basées sur les recettes d'opérations des services internationaux)

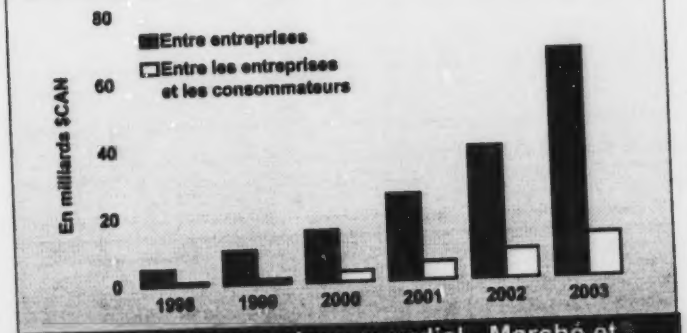
Les affaires électroniques pourraient offrir des possibilités exceptionnelles...

La croissance du commerce électronique est une caractéristique importante du nouvel environnement mondial dont la force motrice est l'information.

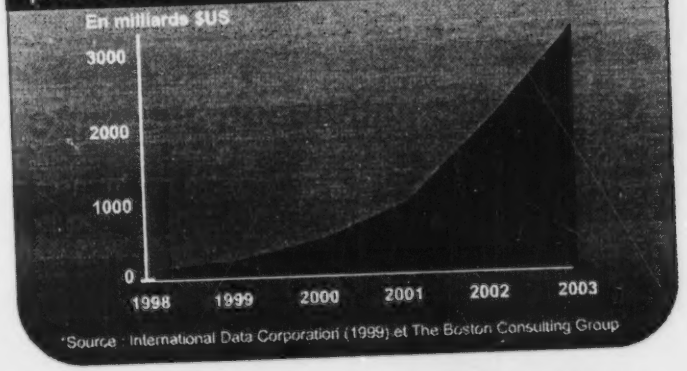
Au Canada, le commerce électronique croît rapidement et devrait continuer à croître à un tel rythme.

Le commerce électronique en est encore à ses débuts, mais il devrait prendre de plus en plus d'importance.

Commerce électronique au Canada - Marché et prévisions



Commerce électronique mondial - Marché et prévisions



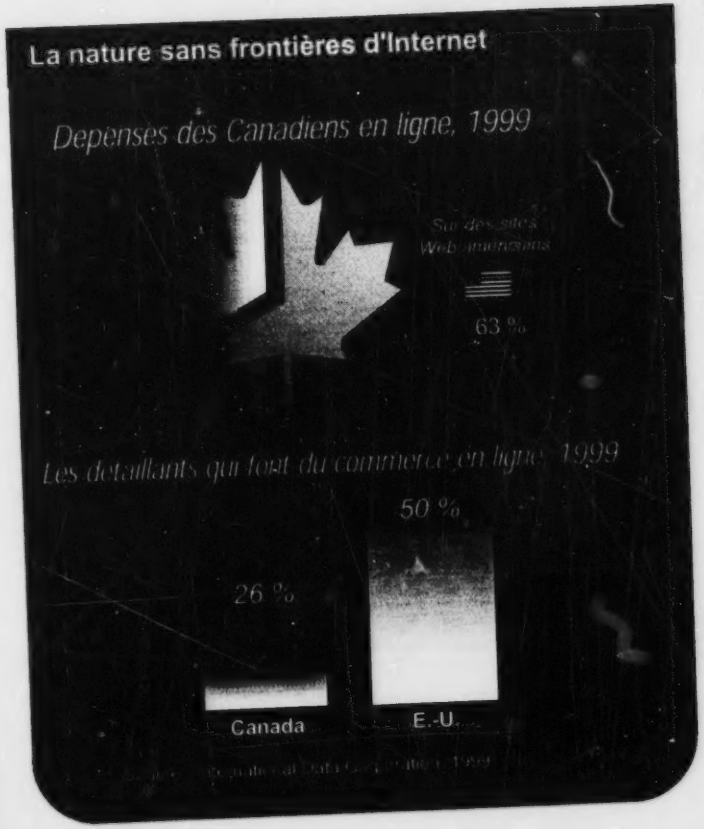
Les affaires électroniques auront des répercussions sur une bonne partie de nos activités quotidiennes, de la vente au détail aux relations commerciales.

...pour les entreprises canadiennes qui s'engagent sur l'autoroute de l'information...

Cependant, les Canadiens dépensent beaucoup sur les sites américains. Excluant les transactions financières et les achats en ligne liés aux voyages, les consommateurs canadiens ont dépensé 63 % de leurs dollars en ligne sur des sites Web américains en 1999.

- **L'an dernier, seulement 26 % des 200 détaillants les plus importants au Canada offraient le magasinage en ligne, comparativement à environ 50 % des détaillants de taille sembable aux États-Unis.**

S'engager sur l'autoroute de l'information — Internet est en train de devenir une priorité stratégique pour un nombre croissant d'entreprises canadiennes.



...et il semble que les entreprises canadiennes commencent à tirer profit du commerce électronique

Les entreprises canadiennes ont peut-être tardé à réagir à la vague du commerce électronique, en partie parce qu'elles estimaient que le marché intérieur n'était pas suffisamment vaste pour justifier les dépenses, mais elles sont en train de reconnaître les signes en provenance du marché américain.

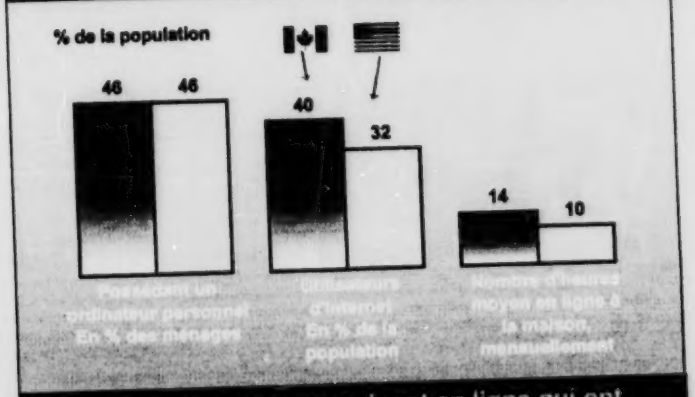
- **D'ailleurs, près de la moitié des gens magasinant en ligne qui ont visité des sites canadiens durant la période des Fêtes provenaient des États-Unis -- et 5 % d'autres pays.**

En vue de tirer profit des possibilités qu'offre le commerce électronique, le Canada devra accélérer la transformation des entreprises existantes et favoriser la création et la croissance des affaires électroniques.

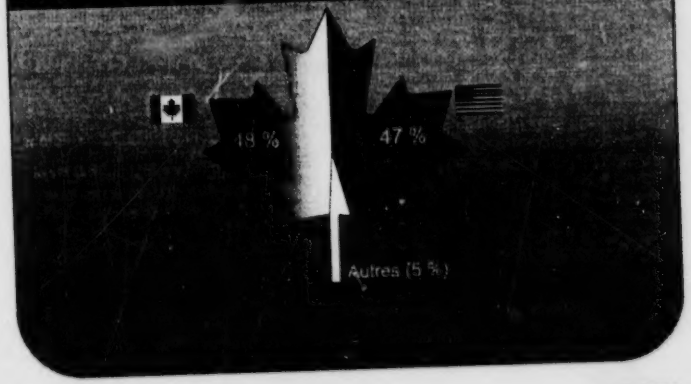
« Il y a un an, au Canada, les entreprises américaines détenaient 100 % du marché des livres en ligne, mais nous estimons qu'aujourd'hui Chapters a rapatrié 40 % de l'argent qui prenait la route du Sud. »

Rick Segal, président de Chapters On-Line
Wall Street Journal, le 31 janvier 2000

Les Canadiens sont déjà en ligne et des utilisateurs en puissance



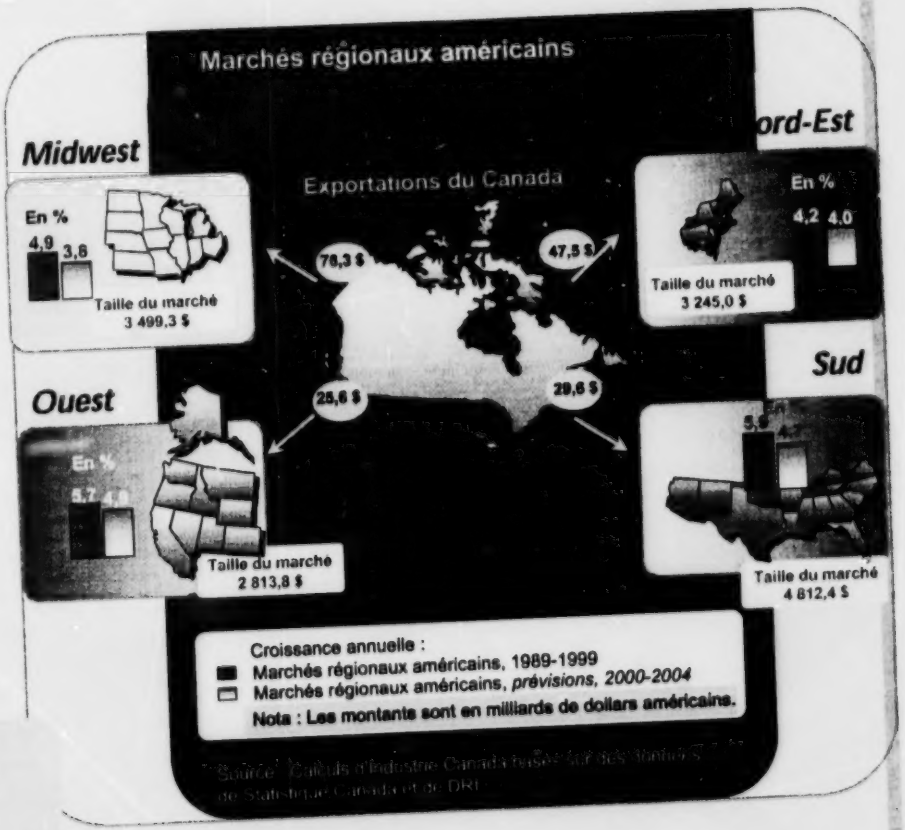
Pourcentage de gens magasinant en ligne qui ont visité des sites canadiens durant la période des Fêtes



M-11

Des possibilités existent un peu partout aux États-Unis...

Il existe des possibilités un peu partout aux États-Unis, qui reflètent la croissance et les besoins des différents marchés régionaux.



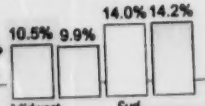
Voir : Annexe : Les possibilités et les régions des États-Unis pour un exposé détaillé des possibilités qui existent dans les régions.

Nos exportations vers le Midwest sont les plus vigoureuses...

Le Midwest est la région des États-Unis qui reçoit le plus d'exportations du Canada (76,3 milliards de dollars en 1998) — dont la plupart appartiennent à des secteurs traditionnellement forts, surtout l'automobile, mais aussi le pétrole et le gaz ainsi que le papier.

Toutefois, les marchés les <u>plus prospères</u> du Midwest sont ceux des produits et services à coefficient élevé de savoir.

- **Il s'agit, entre autres, des services aux entreprises (surtout le traitement informatique et le logiciel), des produits pharmaceutiques et du matériel informatique.**



Taille du marché : 3 325,7 milliards $US
Exportations canadiennes : 76,3 milliards $US

5 principales exportations

	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998
Matériel de transport	55,5	9,3
Pétrole et gaz	7,4	7,0
Papier	5,5	4,7
Produits de métal de première transformation	5,0	9,2
Machines	4,8	12,9

Marchés en plein essor

	Demande, 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	Prévisions, 2000-2004
Médicaments (démaquillants, articles de toilette)	43,4	7,4	6,0
Services aux entreprises et professionnels	347,1	7,6	5,9
Composants électroniques	34,9	9,5	5,9
Matériel informatique et de bureau	36,8	9,7	5,4
Services de santé	182,5	6,7	4,8

Plus grands « sous-marchés »

Sociétés et agents d'assurance	88,8	6,1	4,3
Véhicules automobiles	71,7	4,5	3,1
Traitement informatique et logiciel	67,2	12,7	7,7
Transport par camion et messageries	61,4	6,6	2,3
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	54,8	2,7	3,5

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 54 groupes et 249 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux <u>groupes</u>, tandis que les renseignements concernant les sous-marchés sont tirés des données relatives aux <u>secteurs</u>. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires et les services dans lesquels il y a des échanges commerciaux.

M-13

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et de DRI

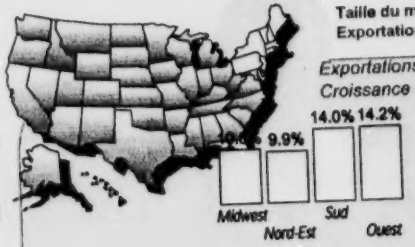
...et, dans le Nord-Est, les exportations de haute technologie sont en plein essor

Les automobiles font également partie des principales exportations du Canada vers le Nord-Est, mais les exportations de produits électriques et électroniques sont en voie de ravir la première place.

- **De fait, le marché d'exportation vers le Nord-Est des produits électriques et électroniques est plus de deux fois plus grand que celui de toute autre région.**

On prévoit que les marchés d'exportation vers le Nord-Est de produits de haute technologie, tels que les composants électroniques, les produits pharmaceutiques, les ordinateurs, les produits de l'aérospatiale et les services aux entreprises continueront de croître rapidement.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 54 groupes et 249 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes, tandis que les renseignements concernant les sous-marchés sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires et les services dans lesquels il y a des échanges commerciaux.



Taille du marché : 3 058,6 milliards de $
Exportations canadiennes : 47,5 milliards de $

Exportations
Croissance annuelle, 1989-1998

5 principales exportations

Matériel de transport	11,9	5,3	
Produits électriques et électroniques	10,5	16,9	
Produits de métal de première transformation	7,3	6,6	
Papier	5,9	5,7	
Aliments	3,7	10,4	

Marchés en plein essor

Composants électroniques	32,6	8,3	7,0
Services aux entreprises et professionnels	347,2	6,5	6,1
Médicaments (démaquillants, articles de toilette)	47,6	7,0	6,0
Matériel informatique et de bureau	35,0	7,4	5,5
Aéronefs et pièces	13,7	0,1	5,1

Plus grands « sous-marchés »

Sociétés et agents d'assurance	92,8	5,2	4,1
Traitement informatique et logiciel	73,4	12,1	8,0
Véhicules automobiles	69,9	3,3	3,0
Publicité	47,9	4,3	4,4
Transport par camion et messageries	44,2	4,8	2,2

M-14

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et de DRI

Les exportations canadiennes vers le Sud, région en plein essor, ont crû rapidement

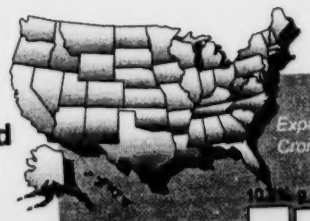
Aux États-Unis, c'est le marché du Sud qui a enregistré la plus forte progression. En effet, même si le Sud est le plus petit marché des exportations canadiennes, celles-ci montent en flèche (14,0 % par année, tout de suite après les exportations vers l'Ouest, 14,2 %).

Nos principales exportations sont les automobiles et les produits de l'aérospatiale, mais, encore une fois, les débouchés les plus importants sont dans les services aux entreprises, les composants électroniques et les ordinateurs.

L'accroissement de la demande dans les industries de semiconducteurs, de traitement informatique et d'aérospatiale est le trait dominant des prévisions concernant le marché du Sud.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 54 groupes et 249 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes, tandis que les renseignements concernant les sous-marchés sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires et les services dans lesquels il y a des échanges commerciaux.

Taille du marché : 4 502,9 milliards de $
Exportations canadiennes : 29,6 milliards de $



Exportations
Croissance annuelle, 1989-1998

	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998
5 principales exportations		
Autos et autre matériel de transport	7,9	15,1
Produits électriques et électroniques	4,8	11,0
Bois	3,6	15,1
Machines	3,3	13,6
Produits chimiques	2,9	13,2

	Demande, 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	
Marchés en plein essor			
Composants électroniques	52,8	13,2	8,5
Médicaments (démaquillants, articles de toilette,	57,2	8,4	6,8
Services aux entreprises et professionnels	506,3	8,5	6,7
Matériel informatique et de bureau	57,9	11,6	6,5
Aéronefs et pièces	25,4	2,9	6,4
Plus grands « sous-marchés »			
Sociétés et agents d'assurance	116,6	6,9	5,2
Véhicules automobiles	100,6	5,4	4,0
Traitement informatique et logiciel	100,0	13,8	8,6
Transport par camion et messageries	77,6	7,3	3,0
Publicité	71,1	5,9	4,9

M-15

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et de DRI

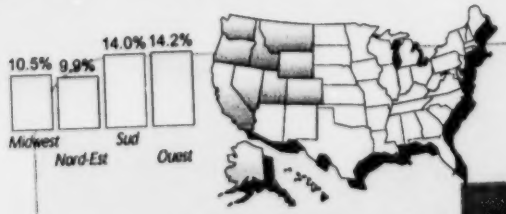
Les possibilités d'exportation vers l'Ouest seront particulièrement intéressantes

L'Ouest devrait détrôner le Sud et devenir le marché en plus forte expansion des États-Unis.

Jusqu'à un certain point, les exportations vers l'Ouest reflètent la structure de l'économie de l'Ouest canadien, les exportations de pétrole et de gaz y occupant une place relativement importante.

- **Toutefois, les ordinateurs sont parmi nos cinq principales exportations, à l'instar des exportations de l'industrie de l'aérospatiale.**

L'avenir de l'Ouest repose sur une infrastructure moderne qui, outre le type d'exportations actuelles du Canada, nécessite une quantité encore plus grande de biens et de services à coefficient élevé de savoir. Les prévisions concernant le marché de l'Ouest mettent en lumière une demande croissante de composants électroniques, d'ordinateurs, de services aux entreprises et de produits pharmaceutiques.

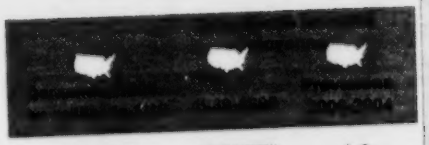


Taille du marché : 2 629,7 milliards de $
Exportations canadiennes : 25,6 milliards de $

5 principales exportations

Autos et autre matériel de transport	7,8	15,2
Pétrole et gaz	5,5	10,0
Produits électriques et électroniques	4,1	22,3
Bois	3,2	12,3
Papier	2,1	7,2

Marchés en plein essor



Composants électroniques	51,5	12,6	8,8
Matériel informatique et de bureau	40,8	10,6	7,1
Services aux entreprises et professionnels	296,0	8,0	6,9
Médicaments (démaquillants, articles de toilette)	35,3	8,1	6,8
Prods. de métal non ferreux de première transf.	13,4	1,1	5,7

Plus grands « sous-marchés »

Sociétés et agents d'assurance	69,9	6,3	3,1
Traitement informatique et logiciel	61,0	12,8	8,6
Véhicules automobiles	59,1	4,7	3,0
Publicité	40,8	6,1	5,3
Transport par camion et messageries	39,5	6,6	4,6

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 54 groupes et 249 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes, tandis que les renseignements concernant les sous-marchés sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires et les services dans lesquels il y a des échanges commerciaux.

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et de DRI

Les exportations de services du Canada...

Les marchés de services américains sont à la fois grands et en pleine croissance. Les exportations de divers services, notamment les voyages internationaux ont fortement progressé.

- **La valeur des exportations canadiennes de services à destination des États-Unis est plus élevée dans les services de voyage et les services de transport terrestre (qui comprennent le camionnage).**

- **Mais les exportations de services d'assurance et de R-D sont aussi importantes.**

Parmi les domaines où les exportations de services du Canada croissent le plus rapidement figurent plusieurs services du savoir, y compris l'architecture et le génie, la R-D, les ordinateurs et l'information.

* Fait à noter, bon nombre d'industries de services sont assujetties à des règles et règlements susceptibles de limiter le marché qui peut s'offrir à elles aux États-Unis.

Les marchés de services qui croissent le plus rapidement aux États-Unis sont ceux des domaines du savoir -- les ordinateurs et l'information, la gestion et la R-D.

Marchés de services américains

	Exportations		Croissance annuelle moyenne		
	1998, en milliards $US	Exportations 1989-1999	Marché américain, 1998, en milliards $US	Marché, 1989-1998	Prévisions, 2000-2004
Transport	0,3	2,0	16,8	-2,2	3,0
Eau	0,9	11,7	133,4	4,8	5,7
Air	2,0	12,9	258,8	5,6	2,6
Terre et autres					
Voyages	5,8	8,6	67,1	6,0	5,7
Services commerciaux					
Communications	0,8	5,4	364,8	5,9	5,0
Assurances	1,7	11,1	368,1	5,9	4,7
Autres intermédiaires financiers	0,5	14,8	685,8	9,3	5,9
Ordinateurs et information	0,8	13,6	301,6	13,2	8,3
Location de matériel*	0,1	2,4	48,2	5,9	3,8
Gestion	0,9	12,3	148,4	8,4	7,3
Publicité	0,1	12,8	211,9	5,4	4,7
R-D	1,1	13,0	46,7	8,1	6,0
Architecture et génie	0,6	16,4	116,8	4,5	4,3
Services aux entreprises divers	1,4	6,3	623,0	7,2	6,4
Services personnels, culturels et de loisirs	0,1	2,5	796,2	5,9	3,9

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI et de Statistique Canada (recettes d'opérations des services internationaux)

En général, les renseignements sur le commerce concernent le commerce de marchandises. Toutefois, les industries de services prennent énormément d'importance. En ce qui touche les exportations de services, nous comptons sur les données visant les recettes canadiennes des opérations de services internationaux aux États-Unis (la ventilation des données par région américaine n'est pas disponible).

...présentent un excellent potentiel dans toutes les régions du marché américain

Selon les prévisions, les services du savoir, comme la R-D, la gestion et les services informatiques, devraient continuer de connaître une vigoureuse croissance dans l'ensemble des régions des États-Unis.

Le Canada doit tirer profit du potentiel de croissance des exportations de services.

Croissance des marchés régionaux de services des États-Unis

	Nord-Est		Sud		Midwest		Ouest	
	Marché	Prévisions 2000-2004	Marché	Prévisions 2000-2004	Marché	Prévisions 2000-2004	Marché	Prévisions 2000-2004
Transport	3,5	2,6	6,2	3,4	3,7	2,7	3,3	3,2
» Eau	29,9	5,2	44,8	6,1	31,5	5,1	27,2	6,1
» Air	15,9	3,7	25,2	4,4	19,1	3,5	13,2	4,8
» Terre et autres	14,3	5,1	23,7	6,2	15,3	5,3	13,9	6,1
Voyages	90,8	4,6	116,7	5,3	84,4	4,6	72,9	5,4
Services commerciaux	92,8	4,1	116,6	5,2	88,8	4,3	69,9	5,1
Communications	182,7	5,8	214,9	6,1	155,5	5,3	132,7	6,2
Assurances	73,4	8,0	99,9	8,6	67,2	7,7	61,0	8,8
Autres intermédiaires financiers	10,2	3,4	16,9	4,0	11,7	3,1	9,5	4,4
Ordinateurs et information	33,4	6,9	51,7	7,7	34,3	6,8	28,9	7,8
Location de matériel	47,9	4,4	71,1	4,9	52,0	4,2	40,8	5,3
Gestion	11,4	5,8	15,8	6,5	9,6	5,6	9,9	5,9
Publicité	23,6	4,1	43,6	4,5	26,1	3,8	23,6	4,9
R-D	147,2	6,0	207,2	6,7	146,2	5,9	122,3	6,9
Architecture et génie								
Services aux entreprises divers								
Services personnels, culturels et de loisirs	191,3	3,3	256,5	4,3	181,7	3,4	166,7	4,3

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI et de Statistique Canada (recettes d'opérations des services internationaux)

Les marchés de services aux États-Unis devraient connaître une croissance élevée dans les domaines du savoir -- le potentiel de croissance, bien qu'il soit élevé dans le Sud et l'Ouest des États-Unis, est important aussi dans les autres régions.

Les marchés d'importation de produits et de services canadiens de l'Ouest et du Sud devraient connaître la plus forte croissance!

Dans la foulée de l'intensification des relations économiques entre le Canada et les États-Unis et de l'expansion de nos exportations hors des marchés régionaux américains, principaux ou traditionnels, les marchés « secondaires » devraient continuer de croître rapidement.

De plus, même si les plus grands marchés de la majeure partie de nos exportations industrielles se trouvent dans le Midwest et le Nord-Est, on prévoit que les marchés du Sud et de l'Ouest connaîtront une croissance plus rapide.

Bon nombre des plus importantes possibilités s'offrant aux industries, aux chapitres de la croissance et de la valeur, se trouvent sur les marchés situés à proximité du Canada -- dans le Nord-Est et le Midwest. Il n'en demeure pas moins que l'Ouest et le Sud offrent des perspectives fort prometteuses.

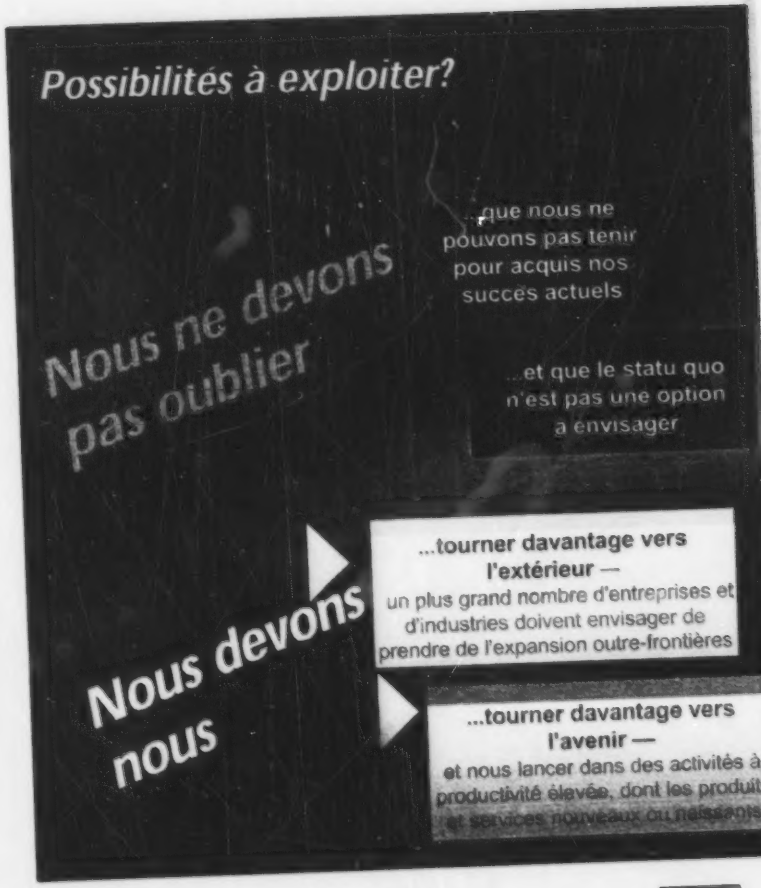
Comment pouvons-nous mieux tirer profit des possibilités qui s'offrent à nous aux États-Unis?

Pour tirer pleinement parti des possibilités qui s'offrent à nous...

Il existe des possibilités.

- **Mais comment pouvons-nous en tirer profit?**
- **Et lesquelles seront les plus importantes pour notre avenir?**

Nous devons d'abord nous rendre compte que nous <u>devons</u> tirer profit des possibilités et que les entreprises doivent, dans une certaine mesure, être <u>prêtes</u> à le faire.



N-1

...il nous faut d'abord reconnaître que les entreprises canadiennes ne peuvent pas rester les bras croisés...

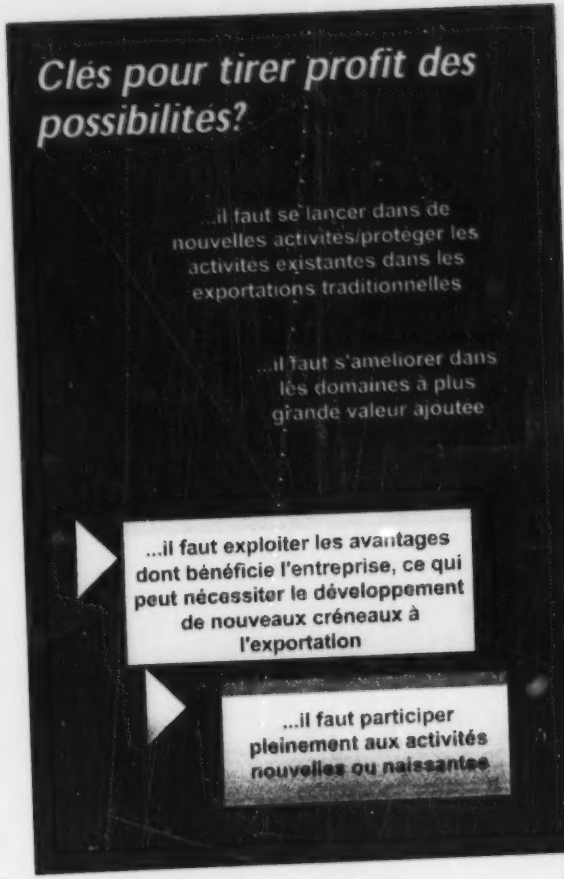
La situation de bon nombre d'entreprises pour qui l'exportation est une première et qui sont de nouveaux venus?

- **Elles vont constater qu'elles ne peuvent pas se permettre d'être juste « presque aussi bonnes que leurs concurrents » sur les marchés américains — elles doivent sans cesser trouver des façons d'être les meilleures si elles veulent durer.**

La situation des entreprises qui sont liées à des multinationales?

- **Elles vont devoir amener les décideurs des entreprises à constater les capacités et les qualités des filiales canadiennes par rapport à celles des filiales concurrentes.**

Le monde est en train de se transformer et, dans la foulée, les entreprises doivent se tourner vers l'avenir et vers l'extérieur et adopter de nouvelles façons de faire des affaires. Sans cela, les acquis du Canada pourraient s'éroder au fil du temps.



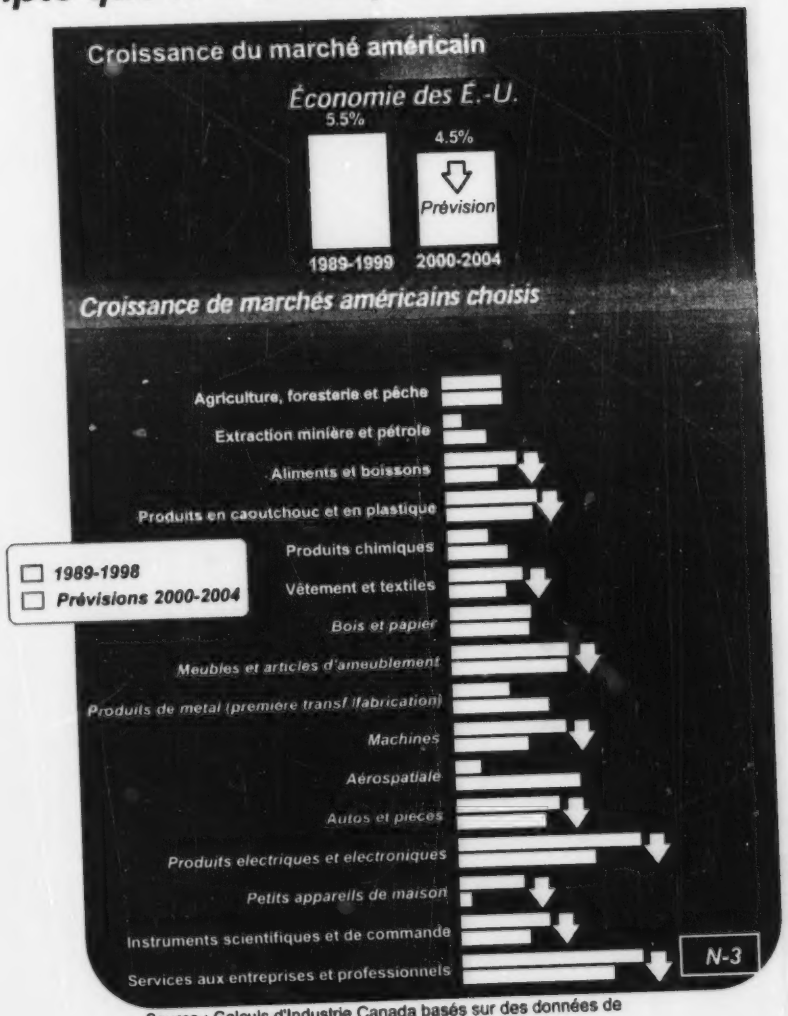
...et nous devons nous rendre compte que le « statu quo » n'est pas une option à envisager...

Ces dernières années, pour l'expansion de ses exportations, le Canada a bénéficié énormément de l'essor de l'activité aux États-Unis.

Toutefois, l'économie américaine devrait ralentir légèrement, ce qui aura pour effet d'intensifier la concurrence sur les marchés américains.

Il en sera ainsi particulièrement dans les domaines non basés sur les ressources, où le Canada ne jouit pas d'avantages comparatifs à l'échelle des industries.

- **Dans ces domaines, le Canada devra compter sur les avantages des entreprises -- dont le succès dépend de l'adoption de pratiques novatrices et de procédés extrêmement productifs ainsi que de la vente de produits ou de services uniques.**



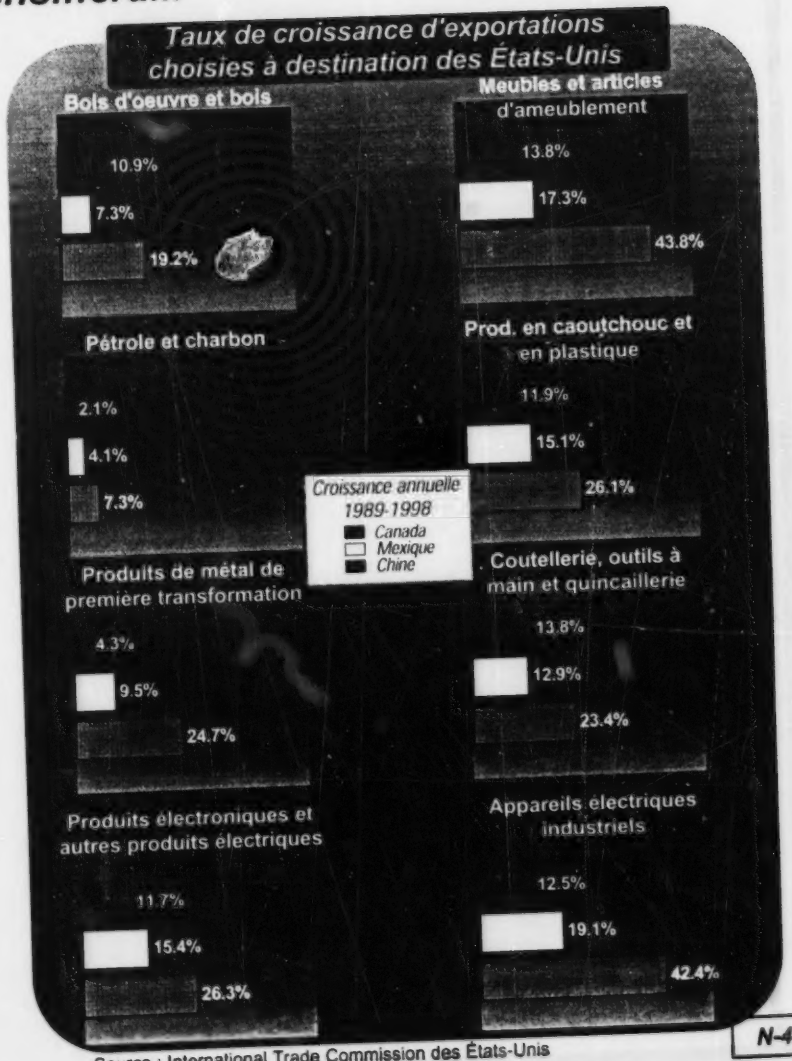
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et de DRI

...plutôt, que la concurrence s'intensifiera...

Les entreprises d'autres pays imposent rapidement leur présence, particulièrement dans les segments à plus grande valeur ajoutée, y compris sur les marchés d'exportation traditionnels du Canada.

Par exemple, même si les exportations du Canada à destination des États-Unis augmentent, les exportations du Mexique et de la Chine croissent généralement beaucoup plus rapidement et particulièrement vite dans les segments où les activités exigent une plus grande transformation.

À l'horizon, on est en train d'apercevoir des nuages noirs, qui témoignent de l'émergence de compétiteurs dont la vigueur à l'exportation pourrait menacer notre position actuelle sur les marchés américains.



Source : International Trade Commission des États-Unis

...ce qui pourrait menacer nos « avantages » actuels...

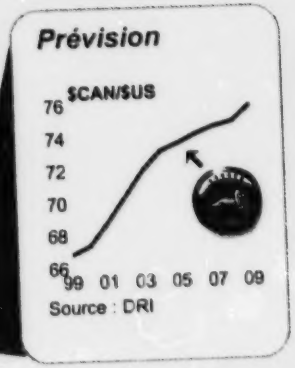
Les facteurs que nous pourrions aussi considérer pour expliquer les succès récents du Canada sur les marchés américains, comme le fait d'avoir les États-Unis comme voisin et un dollar plus faible, sont en train de perdre de leur importance.

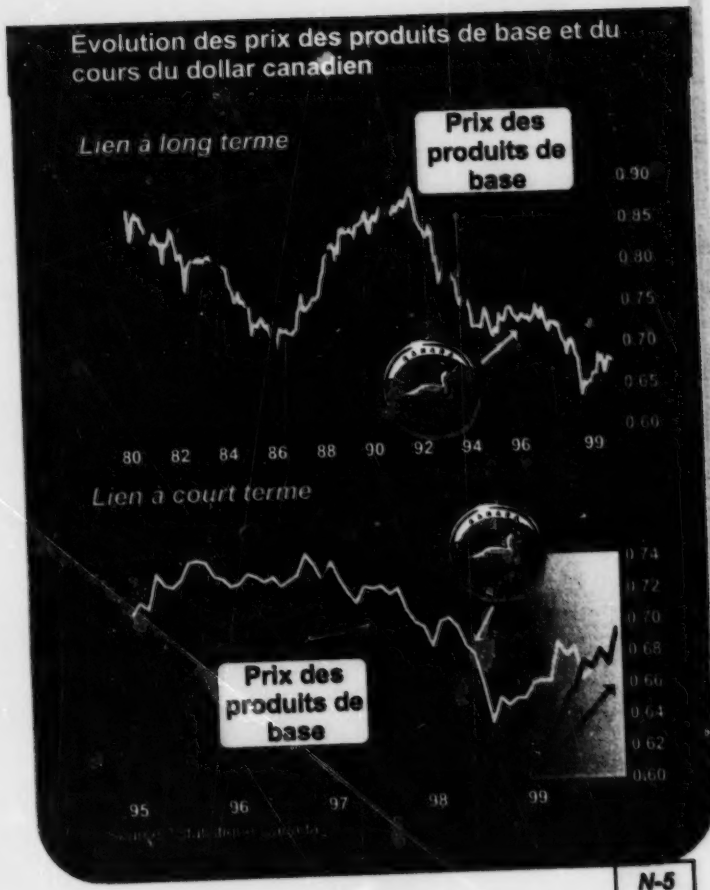
- **La <u>mondialisation</u> et la <u>révolution de l'information</u> sont en train de faire perdre au Canada quelques-uns des avantages <u>relatifs</u> qu'il tire de la proximité. Il est désormais plus facile pour les autres pays d'apprendre à mieux connaître le marché américain et d'y avoir accès.**

- **De plus, notre dollar se raffermit.**

Le cours du dollar canadien est étroitement lié aux prix des produits de base, qui sont en hausse depuis quelque temps.

Le renforcement du dollar reflète également l'amélioration des coûts unitaires de main-d'œuvre et le maintien d'une faible inflation. On prévoit que le dollar continuera de se raffermir.





...même dans les secteurs à l'exportation où le Canada est traditionnellement solide

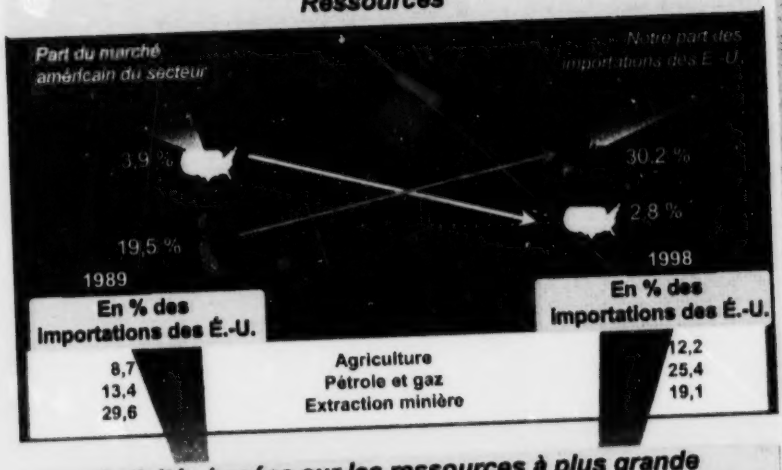
Les ressources demeurent un vigoureux secteur à l'exportation, mais un secteur qui voit diminuer sa part du marché global des États-Unis.

Cela veut dire que l'industrie canadienne doit se recentrer sur les segments à plus grande valeur ajoutée et à plus forte concentration de savoir.

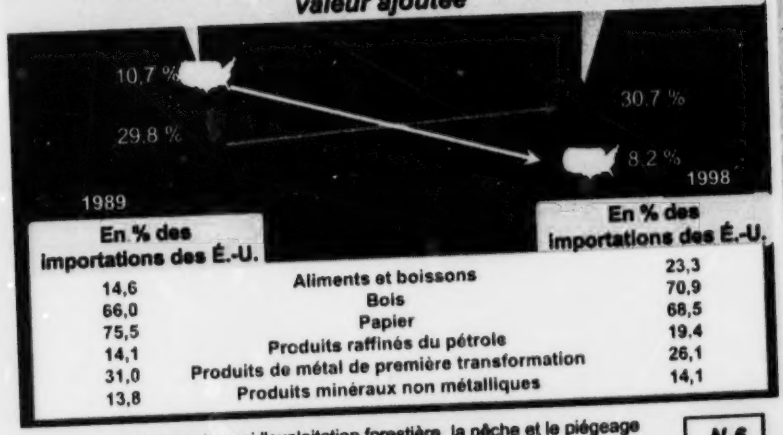
Toutefois, les exportateurs étrangers s'emploient aussi à grimper dans l'échelle de la valeur ajoutée.

L'avenir réside dans les barreaux supérieurs de l'échelle de la valeur ajoutée.

Ressources*



Activités basées sur les ressources à plus grande valeur ajoutée



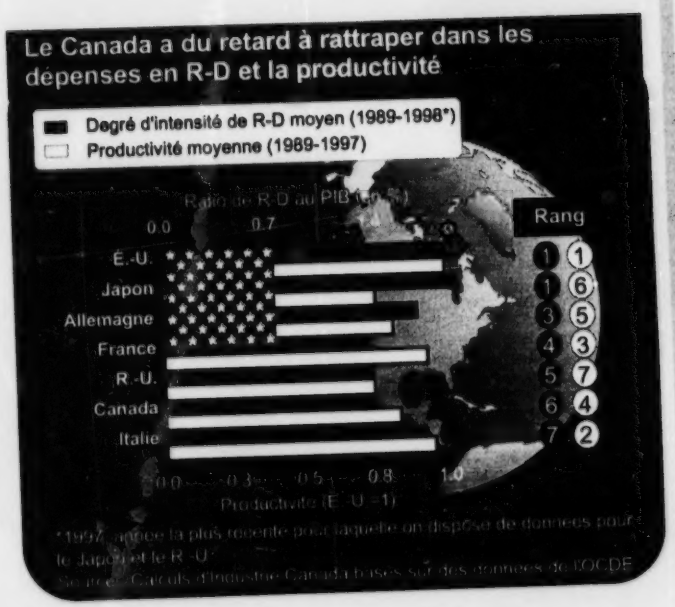
*Comprend aussi l'exploitation forestière, la pêche et le piégeage
Source : International Trade Commission des États-Unis

N-6

Oui, le monde est en train de se transformer, d'où la nécessité de se doter de nouvelles « qualités essentielles »...

L'avenir appartiendra aux pays qui pourront compter sur des entreprises qui sauront faire preuve de leur rapidité, de leur qualité et de leur unicité en produisant de manière rapide et efficiente des activités à valeur ajoutée - voilà les nouvelles « qualités essentielles » des entreprises prospères.

Il leur faudra donc être plus innovatrices et plus productives.



Ces nouvelles « qualités essentielles » transcendent les richesses naturelles et les avantages de la proximité. Elles rehaussent plutôt la valeur des idées et de l'innovation et de leurs répercussions sur la productivité, et ce, afin d'assurer le succès des entreprises.

...pour les entreprises et les industries tournées vers l'avenir et l'extérieur et qui s'emploient à devenir plus innovatrices

Les industries tournées vers l'avenir se composent d'entreprises qui sont sans cesse à la recherche de nouvelles façons de fabriquer ou de personnaliser leurs produits et services et de rehausser la valeur de ceux-ci.

De plus, il est absolument essentiel d'être tourné vers l'extérieur, étant donné que les entreprises tournées vers l'avenir ont besoin de vastes marchés en vue de rentabiliser les investissements élevés dans la R-D et les autres coûts liés aux activités du savoir et de mieux tirer profit des avantages de la spécialisation et des économies d'échelle.

Dans bon nombre de pays, d'ailleurs, les industries les plus axées sur la R-D tendent à afficher une orientation vers l'extérieur supérieure à la moyenne.

Industries arrivant en tête en matière de dépenses en R-D*, 1995

	Ratio des dépenses en R-D a la valeur ajoutée	Orientation relative vers l'extérieur ** (Ens. sect. man.=100)
	En %	
Canada	34,5	102
	26,7	349
	19,0	84
É.-U.	45,0	211
	39,2	343
	24,4	129
Japon	24,7	250
	20,7	16
	20,2	414
France	33,6	202
	31,6	106
	27,8	112

* Industries ayant le degré d'intensité en R-D le plus élevé
** L'orientation vers l'extérieur est calculée en fonction du ratio exportations/valeur ajoutée
Source : OCDE

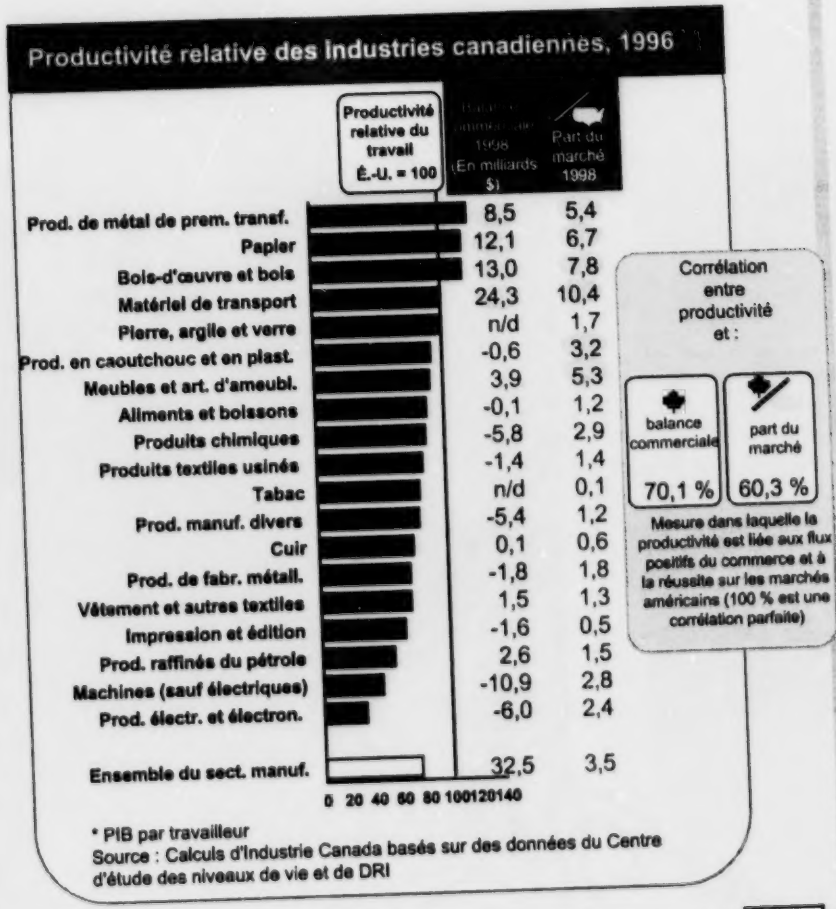
Certaines exportations reflètent une productivité plus élevée que celle des États-Unis...

Dans bon nombre de ses domaines à l'exportation traditionnels, le Canada est plus productif que les États-Unis.

- **De plus, le Canada est aussi productif que son voisin dans l'important secteur du matériel de transport.**

Cependant, dans la plupart des industries, et dans tous les secteurs réunis, le Canada a beaucoup de retard sur les États-Unis.

La part canadienne du marché américain est relativement grande dans de nombreux domaines dans lesquels le Canada est relativement plus productif.



...et le succès croissant que connaît le Canada sur les marchés à créneaux...

Nous nous en tirons bien dans de nombreux créneaux grâce aux efforts déployés par certaines entreprises et sous-industries.

Les entreprises doivent soutenir ces efforts si elles veulent rester <u>concurrentielles</u> et s'adapter à l'évolution des marchés. Sinon, elles ont naturellement tendance à « descendre dans la chaîne alimentaire commerciale ».

Créneaux industriels à l'exportation choisis -- et segments spéciaux

	Exportations		Marché américain		
	En millions $US 1998	Croissance annuelle 1989-1998	En milliards $US 1999	Croissance annuelle, 1989-1998	Notre part du marché américain, 1998
		En %		En %	En %
Vêtement	1 455	22,3	112,5	4,4	1.3
Tissus larges à mailles	298	50,0	n/d	n/d	n/d
Hommes et garçons	361	34,1	n/d	n/d	n/d
Enfants	145	28,8	n/d	n/d	n/d
Femmes	594	26,8	n/d	n/d	n/d
Textiles	1 210	18,2	82,8	1,8	1.4
Meubles et art. d'ameubl.	3 697	13,8	71,5	5,0	5.3
Maison	84	16,0	32,6	4,3	0.3
Bureau	1 106	19,1	21.1	6,0	5.4
Produits chimiques	4 222	4,3	144,5	1,8	2.9
Peintures et produits connexes	242	28,2	17,8	3,2	1.4
Matières plastiques et resines synthétiques	2 148	18,3	38,5	2,1	5.4
Savon et nettoyage	298	18,2	24,8	2,2	1.2
Produits chimiques agricoles	1 221	5,9	11,9	2,9	10.2
Produits chimiques industriels	2 627	3,0	108,7	1,4	2.4
Prod. en caoutchouc et en plast.	7 088	13,0	225,2	3,9	3.2
Plastique alveolaire et expanse	175	18,4	n/d	n/d	n/d
Sacs en plastique et autres produits en plastique	2 667	17,6	n/d	n/d	n/d
Tuyaux et raccords de tuyau en plastique	157	16,3	n/d	n/d	n/d
Services commerciaux	9 433	10,8	7 105,4	6,6	0.1
Publicite	117	10,0	445,4	7,5	0.1
Services de transport	3 241	8,1	804,4	5,2	0.4
Transport terrestre	2 012	10,1	277,5	6,3	0.8
Autre	339	7,8	11,1	2,8	3.2
Petits appareils electriques	549	5,9	27,8	2,5	2.0

* Fait à noter, bon nombre d'exportateurs sont assujettis à des règles et règlements qui limitent le marché américain potentiel.

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI, de l'International Trade Commission des États-Unis et de Statistique Canada (exportations de marchandises pour les meubles de bureau et recettes des exportations des services internationaux).

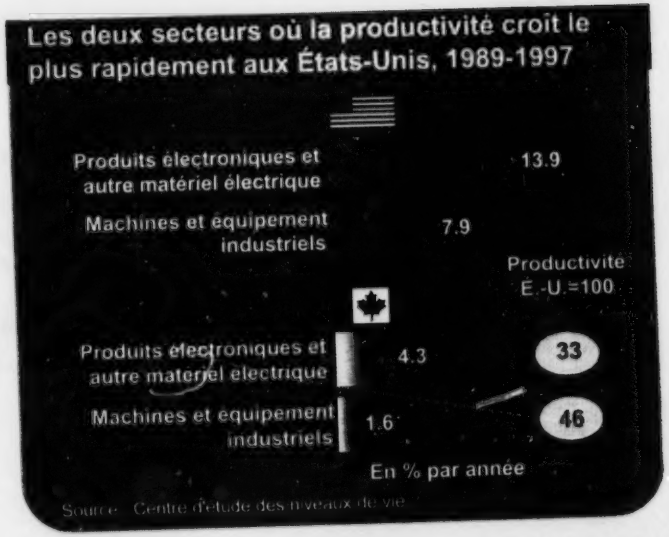
...mais nous ne réussissons pas à exploiter le potentiel de certaines industries clés...

Les résultats enviables obtenus par l'économie américaine au chapitre de la productivité ont pour origine deux secteurs liés à l'informatique : le matériel électronique et électrique et les machines industrielles de pointe.

- **Ces deux secteurs sont plus de trois fois plus performants que leurs pendants canadiens.**

- **Durant la dernière décennie, la part détenue par ces deux secteurs manufacturiers aux États-Unis a doublé tandis qu'au Canada, elle n'a crû que très légèrement.**

Sur la vague technologique, les États-Unis savent mieux voguer vers la croissance -- la structure industrielle de ce pays se recentrant plus rapidement que celle du Canada sur les industries dynamiques, à forte croissance et à productivité élevée.



La croissance de la productivité du travail, qui est plus rapide aux États-Unis, est sous les projecteurs de l'actualité. Selon les résultats d'une récente étude, la productivité (totale des facteurs) dans ces deux industries croît beaucoup plus rapidement aux États-Unis. Entre 1979 et 1995, ces deux industries sont intervenues pour seulement 17 % de la croissance de la productivité du secteur manufacturier au Canada, comparativement à 57 % aux États-Unis. Les résultats obtenus par ces deux « industries de l'avenir » expliquent d'ailleurs plus de 90 % de l'écart de croissance de la productivité observé entre le Canada et les États-Unis. (Wulong Gu et Mun S. Ho, A comparison of Productivity Growth in Manufacturing Between Canada and the U.S., 1961-95, janvier 2000).

...qui pourraient être vitales pour notre avenir

Selon les estimations, le marché américain et d'autres exportations d'envergure mondiale croissent à un rythme plus rapide que les efforts à l'exportation déployés par le Canada dans bon nombre des marchés de technologie de pointe ou à forte concentration de savoir des États-Unis.

Dans les domaines du traitement informatique et du matériel électronique, les exportations canadiennes sont en retard sur la croissance des marchés américains et la concurrence étrangère.

Croissance du marché américain, 1989-1998

	Taille du marché En milliards $US	Croissance annuelle, en %	
		Marché	Exportations
Communications	350,0	5,9	5,9	n/d
Traitement informatique et logiciels	274,0	13,2	10,8	19,0
Composants électroniques	156,7	11,3	9,3	11,8
Ordinateurs et matériel de bureau	155,8	10,0	10,1	15,7
Gestion et services-conseils	135,5	8,4	9,5	16,3
Instruments scientifiques et de commande	126,6	5,6	15,7	8,7
Matériel audio, vidéo et de communication	114,4	7,2	16,0	11,3
Produits pharmaceutiques	126,1	10,9	29,4	19,9
Architecture et génie	110,7	4,5	13,5	12,3
Aéronefs et pièces	85,7	2,2	10,8	8,1
Laboratoires d'essai et de recherche	43,7	8,1	10,2	13,2
Matériel électrique industriel	42,5	4,5	12,0	10,4

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Centre d'étude des niveaux de vie

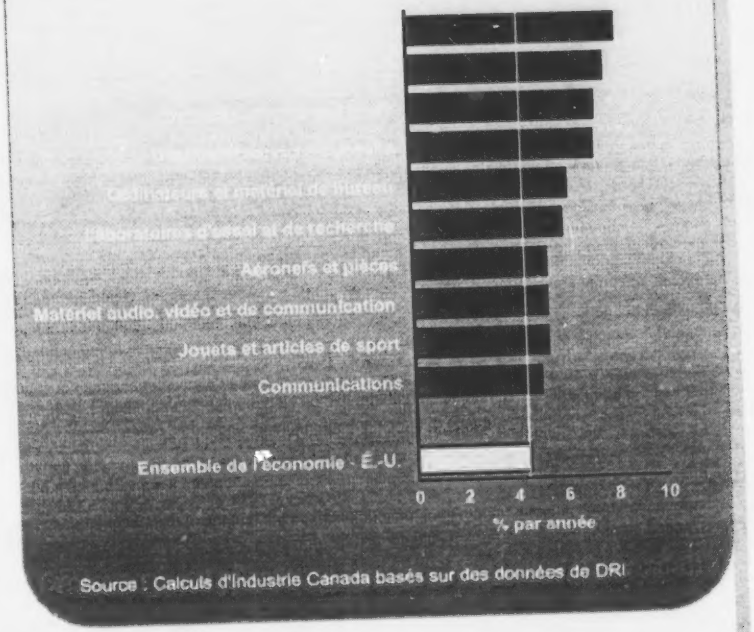
Les entreprises canadiennes de haute technologie ou du savoir doivent relever un défi fondamental : être plus compétitives que leur homologues américaines et leurs concurrents étrangers.

L'avenir augure donc bien pour ces industries

Les prévisions indiquent que les secteurs les plus dynamiques aux États-Unis comprendront bon nombre de secteurs qui ont connu un essor important pendant la dernière décennie -- et qui comptent un grand nombre d'activités à grande valeur ajoutée et à forte concentration de savoir.

Pour assurer notre avenir, il faudra de plus en plus tirer profit des possibilités qui s'offrent à nous sur les marchés du savoir qui sont en plein essor.

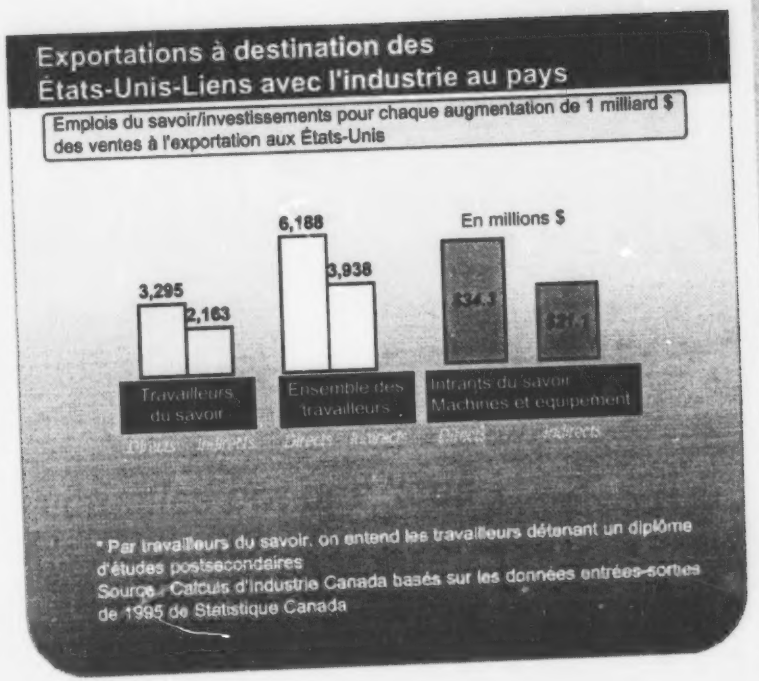
Croissance du marché américain, 2000-2004 (Prévision)



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Pourtant, même nos exportations actuelles ont des liens sensiblement complexes qui favorisent l'utilisation du savoir dans d'autres secteurs au pays...

La R-D et l'innovation de ces industries profitent à d'autres secteurs, en contribuant à la création de nouveaux produits et procédés qui peuvent mener à des gains de productivité et à l'expansion des entreprises.



Bon nombre d'industries qui exportent aux États-Unis entretiennent des liens plus forts que la moyenne avec l'économie du savoir du Canada.

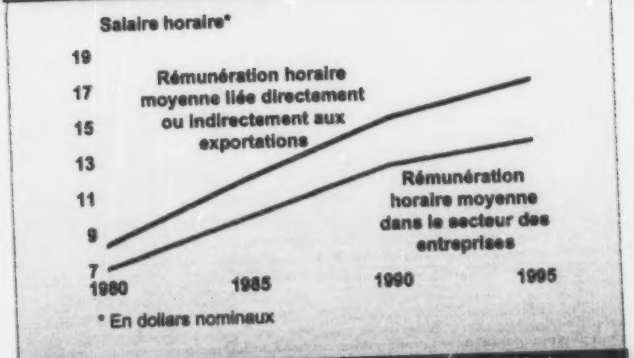
...particulièrement nos exportations à forte concentration de savoir...

La rémunération horaire moyenne liée aux exportations est relativement élevée.

La croissance des exportations engendre également une demande dérivée d'intrants intérieurs, dont un grand nombre sont axés sur le savoir. Par conséquent, la croissance des exportations canadiennes aide non seulement à créer de nombreux bons emplois dans le domaine de l'exportation, mais favorise également, dans une large mesure, l'expansion d'autres industries qui contribuent à relever le degré d'intensité du savoir de l'économie.

Les exportations canadiennes contribuent à la croissance de nombreuses industries du savoir qui influencent de façon très importante le rythme d'adoption du savoir et le progrès technologique dans l'économie en général -- et aident le Canada dans sa transition vers une économie fondée sur le savoir et tournée vers l'avenir.

Rémunération horaire



Exportations à destination des États-Unis - Liens avec les industries du savoir

Par augmentation de 1 milliard $ des ventes à l'exportation aux É.-U.

Principales industries	Emplois du savoir créés : Indirects	Directs
* Services aux entreprises divers	271	179
* Services professionnels et aux entreprises	220	189
Commerce de gros	214	229
* Finance et immobilier (excl. les logements occupés par le propriétaire)	168	47
* Service agricole	119	182
Services divers	118	81
Commerce de détail	116	21
Exploitation forestière et forestière	106	2
* Pièces de véhicule automobiles	65	122
Systèmes d'alimentation électrique	50	10

* Industries à travailleurs hautement qualifiés et à forte concentration de savoir

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

...ce qui améliore notre bien-être actuel...

Même si les États-Unis dominent le marché de bon nombre de nouveaux produits et services, les marchés mondiaux de produits et de services de haute technologie et de savoir connaissent aussi une croissance rapide -- ils sont peut-être même plus importants.

De plus, si le Canada sait tirer son épingle du jeu sur les marchés américains et fait ainsi sa marque, les entreprises canadiennes seront bien placées pour profiter de ces possibilités à l'échelle mondiale.

...et nous aide à nous positionner pour notre prospérité future

Quelques messages clés

Les possibilités sont là!...

À l'ère de la mondialisation, de la révolution de l'information et de l'importance de plus en plus grande que revêtent les activités axées sur le savoir, les entreprises doivent plus que jamais saisir les occasions. Étant le plus grand marché du monde, le plus riche, le plus dynamique et le plus avancé sur le plan technologique, les États-Unis offrent une multitude de possibilités.

Deux questions nous viennent à l'esprit.

Comment nous-en tirons-nous?

Le Canada a récemment réussi à accroître ses exportations aux États-Unis — *mais* ces réussites sont relativement peu importantes par rapport à la taille du marché, et la concurrence pourrait s'intensifier. À l'aube du nouveau millénaire, le Canada évolue dans un monde où la rivalité économique n'a jamais été aussi vive. Il devra donc s'employer avec énergie à s'imposer sur les marchés américains pour, d'une autre part, préserver ses acquis et, d'autre part, tirer pleinement parti des nouvelles occasions.

Et nous pouvons faire mieux — pouvons-nous mieux maximiser nos possibilités?

Oui — *mais*, pour tirer pleinement parti des possibilités, le Canada devra diversifier ses exportations, notamment de produits et de services qui pourraient être particulièrement importants pour sa prospérité future. Il devra également reconnaître l'importance des marchés régionaux et la nécessité d'élargir la gamme de destinations des exportations des industries canadiennes de manière à toucher l'ensemble des États-Unis.

...mais comment le Canada peut-il mieux tirer profit de ces possibilités?

Pour mieux tirer profit des possibilités qui s'offrent à lui aux États-Unis, le Canada doit exploiter ses avantages comparatifs traditionnels. Aujourd'hui, l'esprit d'invention, la productivité, la rapidité et la capacité de saisir les occasions, surtout dans les activités à valeur ajoutée élevée et à forte concentration de savoir sont des atouts de plus en plus précieux. En effet, ces atouts sont désormais essentiels aux industries qui veulent soutenir la concurrence — surtout les industries qui seront les plus importantes pour l'avenir du Canada.

Quelles possibilités seront les plus importantes pour l'avenir du Canada?

Le Canada doit continuer de tirer profit des possibilités qui s'offrent à lui dans les domaines traditionnels comme les ressources, mais il est absolument essentiel qu'il s'attache aussi à exploiter les possibilités qui se présentent dans les nouveaux créneaux et les domaines naissants qui font intervenir des activités à valeur ajoutée plus élevée. Il existe des possibilités dans toutes les industries, mais celles du matériel industriel de pointe et des services à très forte concentration de savoir sont particulièrement liées à notre prospérité future

Toutefois, pour réussir dans ces créneaux et ces domaines naissants, il faut favoriser la création d'avantages concurrentiels à l'échelle des entreprises afin de compléter les avantages comparatifs traditionnels des industries. Il faut également que les entreprises canadiennes soient relativement prêtes, tournées vers l'extérieur et vers l'avenir, et qu'elles s'emploient à devenir plus innovatrices et plus productives.

Voilà qui soulève de graves questions auxquelles il faut répondre.

Dans le prochain numéro du Moniteur micro-économique, nous vous présenterons la troisième partie de notre étude sur l'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis, intitulée « Transformer les défis en points forts ».

Nous nous pencherons sur certains obstacles à la poursuite de ces possibilités, notamment la conquête du marché américain et la maximisation des possibilités découlant des mouvements du savoir — dans le capital, les gens et les idées. De plus, nous examinerons certains facteurs en particulier, tels que les préoccupations des régions canadiennes — par exemple, nous nous demanderons quelles sont les destinations américaines des exportations des régions canadiennes, quelles sont les principales exportations de ces régions et quelle est l'évolution de ces exportations.

Annexe

— *Les possibilités et les régions des États-Unis* —

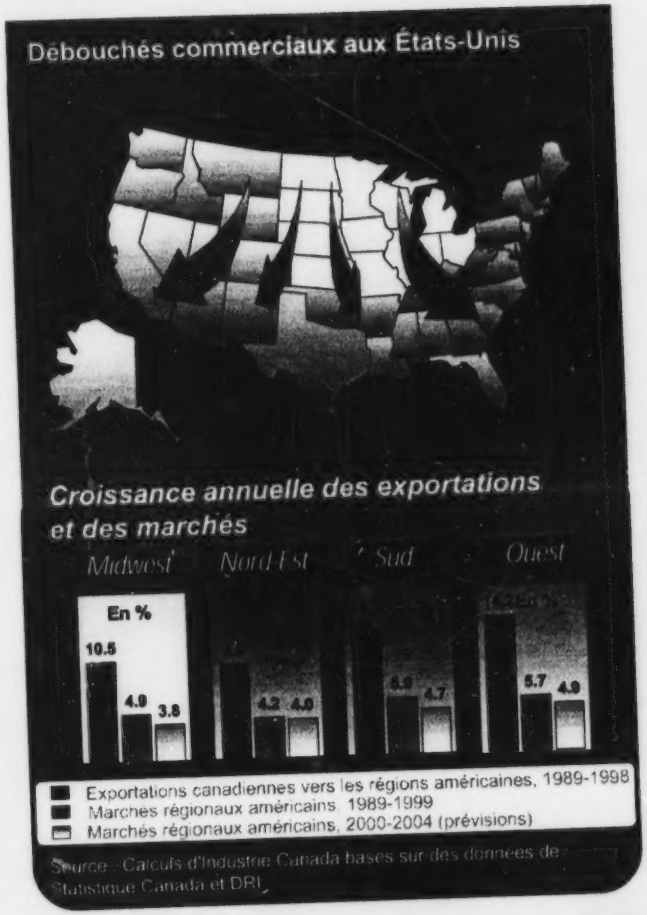
Des possibilités existent un peu partout aux États-Unis...

Il y a des possibilités un peu partout aux États-Unis.

- **Pour mieux tirer profit de ces possibilités, il faut reconnaître le potentiel de chacune des régions.**

Nos liens sont plus solides avec les États du Nord, mais l'Ouest et le Sud enregistrent une plus forte croissance, et nos exportations suivent cette tendance.

La présente annexe vise surtout les exportations de marchandises. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les exportations de services, le lecteur est prié de se reporter aux pages M-17 à M-19.



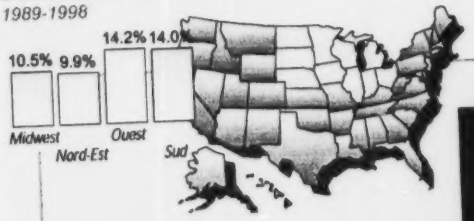
...d'abord sur nos principaux marchés dans le Midwest américain...

C'est encore dans le Midwest américain que le Canada exporte le plus. Ces dernières années, nos exportations ont crû à un rythme supérieur à 10 % par an.

- **Les exportations du Canada à destination du Midwest se répartissent essentiellement entre les domaines où nous sommes traditionnellement forts, comme le matériel de transport, le pétrole et le gaz, et le papier.**

Cependant, au nombre des quelques domaines à l'exportation croissant rapidement figurent les produits électriques et électroniques et les produits à base de ressources (aliments et bois), ainsi que les marchandises à plus grande valeur ajoutée comme les produits chimiques, les produits de fabrication métalliques, les produits en plastique et les meubles.

Croissance des exportations, 1989-1998



	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en %	
		Exportations, 1989-1998	Production des E.-U., 1989-1997
5 principales exportations			
Matériel de transport	55,5	9,3	3,7
Pétrole et gaz	7,4	7,0	-3,1
Papier	5,5	4,7	3,5
Produits de métal de première transformation	5,0	9,2	2,1
Machines	4,8	12,9	3,9
10 suivantes			
Produits chimiques	4,5	11,6	6,7
Bois	4,4	17,8	4,8
Produits électriques et électroniques	3,4	13,0	3,0
Produits de fabrication métalliques	2,8	14,5	5,1
Prod. en plastique et en caoutchouc	2,3	16,7	6,5
Aliments	2,1	19,6	4,0
Agriculture, pêche et exploitation forestière	2,1	14,4	2,3
Meubles et articles d'ameublement	2,0	13,9	6,2
Produits minéraux non métalliques	1,2	12,7	5,7
Produits du pétrole et du charbon	1,2	7,8	-0,1

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

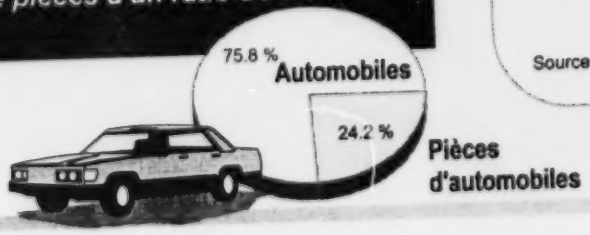
...où les exportations d'automobiles dominent...

L'industrie nord-américaine intégrée de l'automobile contribue grandement aux importantes exportations d'autos du Canada à destination du Michigan, foyer de l'automobile aux États-Unis.

Comme centre industriel des États-Unis, le Midwest importe aussi de l'énergie, des produits du papier, des machines et équipement divers, ainsi que des produits de métal de première transformation et du bois.

Toutefois, d'autres exportations sont en train de s'imposer, notamment des articles de consommation comme le vêtement, les boissons gazeuses et les produits pharmaceutiques.

Les exportations d'automobiles du Canada vers le Midwest dépassent celles de pièces d'un ratio de 3 à 1.



Nos exportations à destination du Midwest, par sous-activité détaillée

5 principales sous-activités	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998
Véhicules automobiles	39,6	10,5
Pièces de véhicules automobiles	12,6	5,5
Pétrole brut	7,4	7,0
Pâtes et papier	4,1	2,1
Machines et équipement divers	4,0	15,2

Sous-activités croissant le plus rapidement

		Valeur, 1998 En millions $
Construction et réparation de navires	54.8 %	176,6
Boissons gazeuses	50.2 %	85,1
Vêtements pour enfants	50.0 %	35,1
Autre matériel de transport	48.6 %	279,5
Produits pharmaceutiques	43.3 %	347,3

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

...mais où les marchés à forte concentration de savoir croissent rapidement...

Selon les prévisions, les marchés du Midwest devraient continuer d'être vigoureux.

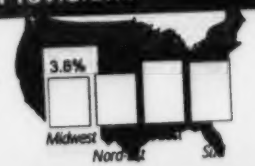
Toutefois, ce sont les domaines à « forte concentration de savoir » qui croîtront le plus et le plus rapidement.

En d'autres mots, on observera une demande particulièrement vigoureuse de produits et de services de pointe et de la « nouvelle économie » comme les produits pharmaceutiques, les services aux entreprises et le matériel informatique.

Nos exportations actuelles ne cadrent pas bien avec les nouveaux domaines en plein essor sur les marchés du Midwest.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Marchés du Midwest - Prévisions

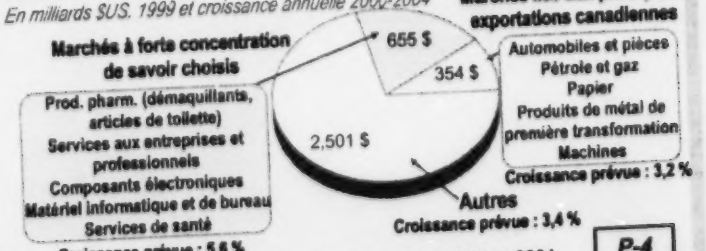


Croissance annuelle 2000-2004

5 principaux marchés (selon la croissance)*	Demande, 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	Croissance annuelle moyenne Prévisions, 2000-2004
Prod. pharm. (démaquillants, articles de toilette)	43,4	7,4	6,0
Composants électroniques	34,9	9,5	5,9
Services aux entreprises et professionnels	347,1	7,6	5,9
Matériel informatique et de bureau	36,8	9,7	5,4
Services de santé	182,5	6,7	4,8
5 suivants			
Matériel audio, vidéo et de communication	28,1	6,5	4,8
Produits de métal non ferreux de première transformation	32,2	0,9	4,7
Aéronefs et pièces	16,0	2,2	4,7
Meubles et articles d'ameublement	18,2	4,5	4,4
Matières plastiques et résines synthétiques	16,4	2,3	3,8
Prem. transf. des métaux ferreux	48,0	1,8	3,7

Marchés régionaux et prévisions de croissance

En milliards $US, 1999 et croissance annuelle 2000-2004



* Classés selon le rythme de croissance prévu entre 2000 et 2004

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

P-4

...au moment où les prévisions relatives à la région englobent la « nouvelle économie »...

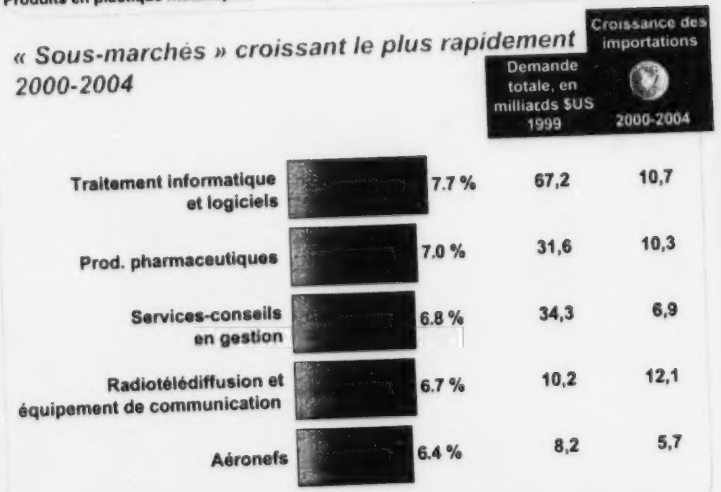
Parmi les domaines où l'on observera la croissance la plus notable figurent le traitement informatique et les logiciels, les services-conseils en gestion et les produits pharmaceutiques.

Les importations devraient grandement contribuer à répondre à la demande des principaux marchés en plein essor des États-Unis. Il serait avantageux pour le Canada de se positionner de manière à pouvoir fournir bon nombre de ces importations.

« Sous-marchés » du Midwest - Prévisions détaillées

Principaux « sous-marchés »	Demande 1999 en milliards $US	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Demande Prévisions, 2000-2004	Importations 2000-2004
Véhicules automobiles	71,7 $	4,5	3,1	4,5
Traitement inform. et logiciels	67,2 $	12,7	7,7	10,7
Services de camionnage et de messagerie	61,4 $	6,6	2,3	3,0
Pièces de véhicules automobiles	54,8 $	2,7	3,5	2,8
Produits en plastique métalliques	36,7 $	5,0	3,4	2,9

« Sous-marchés » croissant le plus rapidement 2000-2004



Nota : Sous-marchés se chiffrant à au moins 5 milliards $US
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Le Canada doit exploiter les segments à croissance rapide dans l'économie américaine qui se prêteront à l'augmentation des importations.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

...et bon nombre d'autres domaines prometteurs à l'exportation

Industries traditionnelles

	Demande 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
Produits raffinés du pétrole et produits connexes	35,4	0,3	3,3	6,3	
Pétrole brut et gaz naturel	11,7	1,4	3,9	7,5	
Aluminium	16,5	1,1	5,7	7,0	
Béton et gypse	8,7	5,8	3,6	6,4	●

Créneaux

	Demande 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
Vêtement fait de tissu acheté	24,7	4,3	3,1	5,0	
Matières plastiques et résines	14,1	2,5	4,1	5,9	●
Jouets et articles de loisirs et de sport	7,5	6,6	4,8	5,5	
Meubles de bureau	6,5	4,8	5,3	9,3	●
Produits de toilette	5,7	3,4	3,6	5,9	
Peintures et produits connexes	5,7	3,1	2,4	10,7	●

Industries traditionnelles à valeur ajoutée

Boissons non alcoolisées	11,4	5,3	3,1	6,3	●
Services agric./forestiers/pêche	10,3	5,0	2,4	5,2	●
Savon et composés pour le nettoyage	6,0	2,0	2,6	8,2	

Activités nouvelles ou naissantes

Imprimerie et édition**	54,7	3,6	2,5	5,7	○
Génie et architecture	26,1	4,9	3,8	4,1	○
Équipement de communication	21,1	9,5	5,7	9,1	●
Instruments de mesure et de commande	6,4	5,0	1,1	5,4	●

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux

Voir la page M-3 pour une description des industries traditionnelles, des industries traditionnelles à valeur ajoutée, des nouveaux créneaux et nouvelles activités ainsi que des industries et activités naissantes.

Notre présence*

● **Élevée** ● **Supérieure à la moyenne** **Moyenne** ○ **Faible**

Ne sont connus que les renseignements nationaux, voir la page M-17

* La valeur de référence est la proportion des exportations totales du Canada par rapport à la demande globale du marché américain (1,5 %).

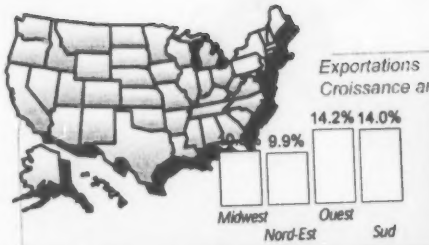
** Étant donné la récente évolution des industries des services financiers et des médias

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Dans le Nord-Est...

Les automobiles et autre type de matériel de transport interviennent pour la plus importante part de nos exportations à destination du Nord-Est.

Cependant, le secteur des produits électriques et électroniques, en plein essor, est sur le point d'accaparer cette position. En fait, le marché des exportations de produits électriques et électroniques du Nord-Est est plus de deux fois plus important que celui de toute autre région.



Exportations
Croissance annuelle, 1989-1998

	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998	Production des É.-U., 1989-1997
Matériel de transport	11,9	5,3	-0,4
Produits électriques et électroniques	10,5	16,9	3,3
Produits de métal de première transformation	7,3	6,6	-0,01
Papier	5,9	5,7	1,9
Aliments	3,7	10,4	1,5
10 suivantes			
Bois	3,7	10,8	1,7
Pétrole et gaz	3,1	15,0	-11,2
Produits chimiques	2,9	13,8	5,6
Machines	2,2	10,5	-0,1
Produits de fabrication métalliques	1,7	10,8	3,3
Produits raffinés du pétrole et du charbon	1,6	2,6	6,7
Meubles et articles d'ameublement	1,5	18,8	1,4
Prod. en plastique et en caoutchouc	1,4	14,9	4,9
Vêtement	1,3	23,6	-0,1
Produits minéraux non métalliques	0,8	8,3	5,0

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

Les exportations de produits électriques et électroniques du Canada à destination du Nord-Est croissent environ cinq fois plus rapidement que la production industrielle régionale.

...nos exportations de produits de pointe croissent rapidement...

Même si les produits des industries à base de ressources, comme les produits de métal de première transformation, les produits du papier et les produits alimentaires, continuent de représenter d'importantes assises pour nos exportations, il n'en demeure pas moins que nous observons la naissance de nouvelles forces dans des domaines à grande valeur ajoutée, comme les produits pharmaceutiques et le vêtement.

Au sein du secteur des produits électriques et électroniques, les communications et l'électronique interviennent pour environ 50% des exportations dans les principaux segments.

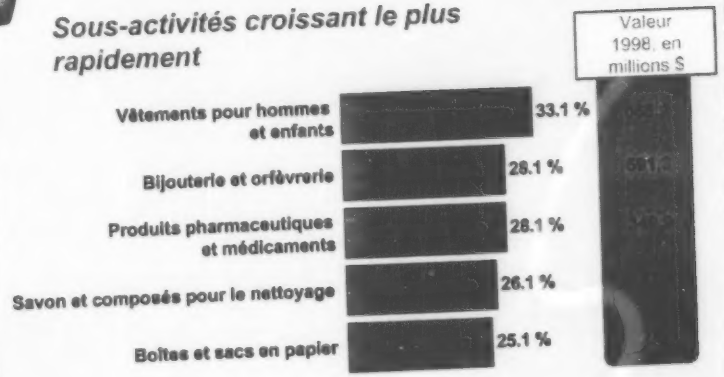
En fait, elles dépassent la croissance de la demande de pétrole et de gaz, et elles se chiffrent à un montant deux fois plus élevé que ces derniers.

Les véhicules automobiles dominent toujours, et les ressources demeurent importantes. Mais se pointe à l'horizon le couronnement d'un nouveau roi : les exportations de communications et autres produits électroniques croissent rapidement.

Nos exportations à destination du Nord-Est, par sous-activité détaillée

5 principales sous-activités	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998
Véhicules automobiles	8,7	4,5
Communications et électronique	6,2	18,6
Fonte et affinage de métaux non ferreux	5,2	6,1
Pâtes et papier	4,6	3,7
Pétrole brut et gaz naturel	3,1	15,0
Machines pour bureaux, magasines et commerces	2,8	14,8

Sous-activités croissant le plus rapidement



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

P-8

...ce qui témoigne d'une solide demande dans le domaine des activités du savoir...

La demande de composants électroniques et d'autres produits et services du savoir arrive au premier rang, au chapitre de la croissance du marché -- et dépasse considérablement la moyenne régionale.

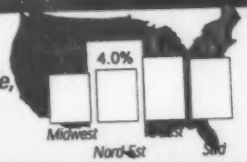
Même si nos exportations reflètent la vigueur de notre industrie de l'automobile et de nombreuses activités axées sur les ressources, la taille et la croissance de ces marchés d'exportation seront moins importantes que celles des produits et services à forte concentration de savoir.

Voici l'avenir —
Les marchés offrant le plus grand potentiel de croissance sont de plus en plus basés sur les activités à forte concentration de savoir, alors que nous exportons encore dans les domaines à plus faible concentration de savoir.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Marchés du Nord-Est - Prévisions

Croissance annuelle, 2000-2004

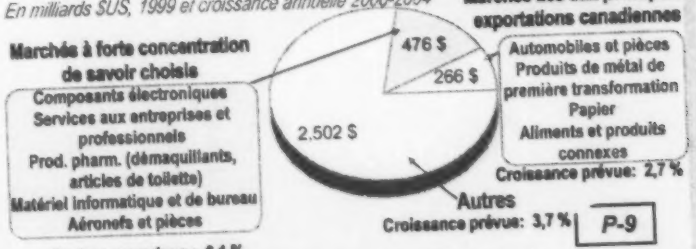


5 principaux marchés (selon la croissance)*

	Demande 1999 en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	Croissance annuelle moyenne Prévisions 2000-2004
Composants électroniques	32,6	8,3	7,0
Services aux entreprises et professionnels	347,2	6,5	6,1
Prod. pharm. (démaquillants, articles de toilette)	47,6	7,0	6,0
Matériel informatique et de bureau	35,0	7,4	5,5
Aéronefs et pièces	13,7	0,1	5,1
5 suivants			
Matériel audio, vidéo et de communication	26,4	5,9	4,8
Produits de métal non ferreux de première transformation	16,3	-1,6	4,4
Meubles et articles d'ameublement	15,8	3,8	4,4
Bois d'oeuvre et bois	21,5	3,0	3,7
Fabr. de produits métalliques	39,2	1,7	3,5

Marchés régionaux et prévisions de croissance

En milliards $US, 1999 et croissance annuelle 2000-2004



* Classés selon le rythme de croissance prévu entre 2000 et 2004

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

...particulièrement dans les services du savoir...

Les services du savoir ont effectué une solide percée dans le Nord-Est.

La demande de services de traitement informatique et de logiciels est l'activité la plus importante et qui croît le plus rapidement dans la région.

Défi spécial

Le Canada ne doit pas abandonner ses forces traditionnelles à l'exportation, mais il doit envisager des façons d'exploiter aussi la croissance rapide des produits et services de pointe et du savoir.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

« Sous-marchés » du Nord-Est - Prévisions détaillées

Principaux « sous-marchés »	Demande en milliards $US 1999	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Demande Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004
Traitement informatique et logiciels	71,0	12,2	8,1	10,9
Véhicules automobiles	69,9	3,3	3,0	4,6
Services de camionnage et de messagerie	44,2	4,8	2,2	2,9
Prod. pharm.	31,9	9,8	7,2	10,6
Gestion et services-conseils	30,2	7,1	7,0	7,0

« Sous-marchés » croissant le plus rapidement 2000-2004

	Demande 1999, en milliards $US	Croissance des importations 2000-2004
Semi-conducteurs	8.1 %	17,8	11,3
Traitement informatique et logiciels	8.0 %	73,4	11,0
Prod. pharm.	7.0 %	35,3	10,3
Gestion et services-conseils	6.9 %	33,4	7,0
Radiotélédiffusion et équipement de communication	6.7 %	9,4	12,2

Nota : Sous-marchés se chiffrant à au moins 5 milliards $US
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

...mais il existe également d'autres possibilités

Nord-Est

Industries traditionnelles

	Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Notre présence
Produits raffinés du pétrole et produits connexes	32,5	-0,9	3,2	6,2	
Pétrole brut et gaz naturel	7,6	0,9	3,9	7,6	
Aluminium	6,0	-1,1	5,5	6,8	
Béton et gypse	7,1	2,3	4,3	7,1	●

Créneaux

	Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	2000-2004	Notre présence
Vêtement fait de tissu acheté	28,0	3,6	2,9	4,8	●
Jouets et articles de loisirs et de sport	8,1	6,0	4,7	5,4	●
Meubles de maison	8,0	3,4	3,6	7,9	●
Matières plastiques et résines	7,9	0,5	3,6	5,4	●
Produits de toilette	6,3	2,8	3,4	5,8	●

Industries traditionnelles à valeur ajoutée

Boissons non alcoolisées	11,5	5,0	3,0	6,2	●
Services agric./forestiers/pêche	9,8	3,8	2,4	5,2	●
Savon et composés pour le nettoyage	6,0	1,2	2,4	8,0	●

Activités nouvelles ou naissantes

Imprimerie et édition**	56,4	1,7	2,4	6,3	○
Équipement de communication	19,5	8,1	5,7	9,1	●

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Voir la page M-3 pour une description des industries traditionnelles, des industries traditionnelles à valeur ajoutée, des nouveaux créneaux et nouvelles activités ainsi que des industries et activités naissantes.

Notre présence*

● Élevée ● Supérieure à la moyenne ◦ Moyenne ○ Faible

Ne sont connus que les renseignements nationaux, voir la page M-17

*La valeur de référence est la proportion des exportations totales du Canada par rapport à la demande globale du marché américain (1,5 %).

** Étant donné la récente évolution des industries des services financiers et des médias

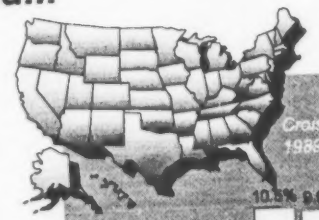
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Dans le Sud, la vigoureuse croissance a créé des débouchés d'exportation pour le Canada...

Les marchés du Sud devraient connaître une forte croissance.

Parmi nos principales exportations à destination du Sud figurent les automobiles et autre type de matériel de transport, les produits électriques et électroniques et le bois.

Les possibilités seront nombreuses dans le Sud, où l'essor de l'économie alimente la demande des importations.



	Exportations 1998, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne, en % — Exportations 1989-1998	Croissance annuelle moyenne, en % — Production des É.-U. 1989-1997
Autos et autre matériel de transport	7,9	15,1	5,8
Produits électriques et électroniques	4,8	11,0	7,6
Bois	3,6	15,1	6,4
Machines	3,3	13,6	5,6
Produits chimiques	2,9	13,2	4,1
10 suivantes			
Papier	2,9	6,3	2,3
Produits de métal de première transformation	2,4	5,6	4,0
Prod. en plastique et en caoutchouc	2,3	13,9	5,4
Pétrole et gaz	1,8	22,0	4,4
Produits de fabrication métalliques	1,6	16,2	6,0
Meubles et articles d'ameublement	1,2	25,7	4,1
Aliments	1,1	23,0	5,4
Pétrole et charbon	0,9	23,9	1,6
Textiles de première transformation	0,9	21,1	2,5
Produits minéraux non métalliques	0,4	18,2	3,3

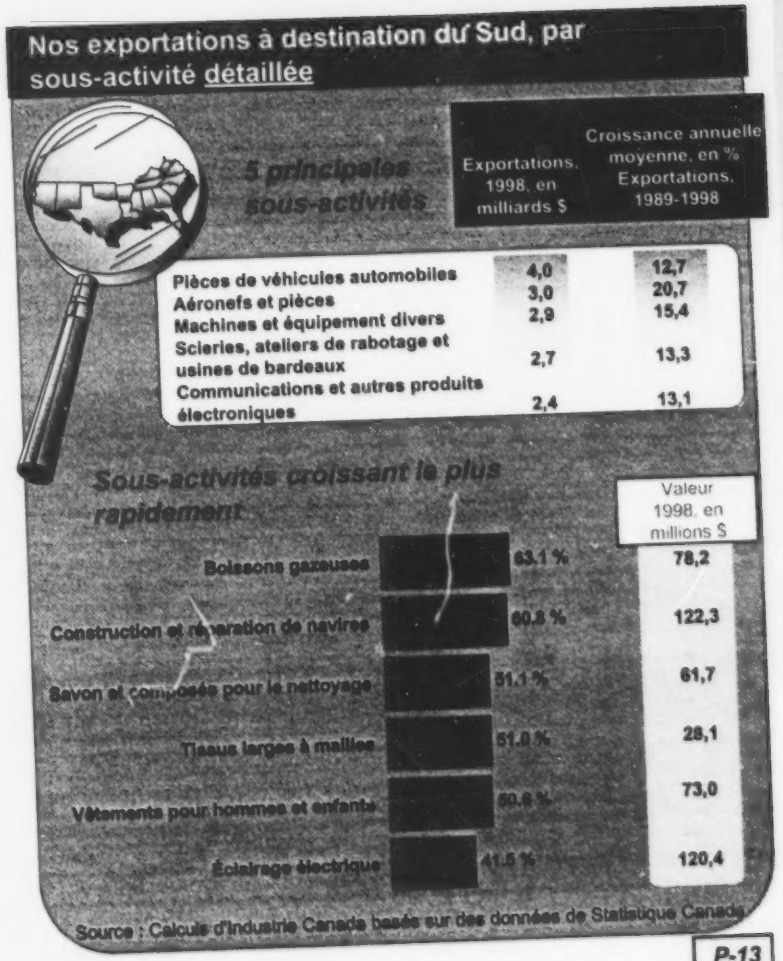
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

...y compris dans l'aérospatiale...

Parmi les exportations à volume élevé figurent les aéronefs et pièces, les machines et équipement divers, les communications et autres produits électroniques et les matériaux de construction en bois.

L'essor de l'économie soutient aussi la demande de biens de consommation dans les secteurs à l'exportation naissants comme le vêtement, les tissus et les boissons gazeuses.

Le Sud est un important importateur de quelques-uns des produits de technologie de pointe du Canada -- p. ex. l'aérospatiale et les machines diverses.

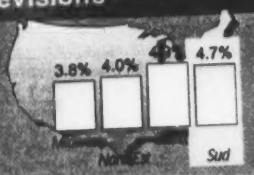


...et le matériel électronique et informatique...

C'est dans cette région que la croissance du marché du matériel de technologie de pointe a été la plus vigoureuse. Notons, entre autres, la croissance de la demande de composants électroniques et d'ordinateurs ainsi que de services aux entreprises.

La croissance de ces marchés devrait demeurer parmi les plus rapides au pays.

Marchés du Sud - Prévisions



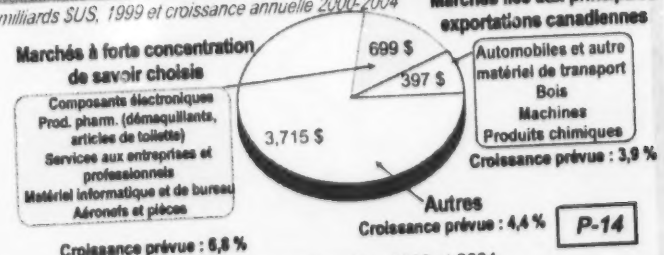
5 principaux marchés* (selon la croissance)	Demande, 1999 en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	Croissance annuelle moyenne Prévisions 2000-2004
Composants électroniques	52,8	13,2	8,5
Prod. pharm. (démaquillants, articles de toilette)	57,2	8,4	6,8
Services aux entreprises et professionnels	506,3	8,5	6,7
Matériel informatique et de bureau	57,9	11,6	6,5
Aéronefs et pièces	25,4	2,9	6,4
5 suivants			
Produits de métal non ferreux de première transformation	27,6	1,8	5,9
Matériel audio, vidéo et de communication	40,1	8,2	5,7
Meubles et articles d'ameublement	23,8	5,9	5,4
Véhicules automobiles et équipement	139,6	5,8	4,4
Transport et entreposage	172,3	5,8	4,3

Les marchés à plus forte concentration de savoir du Sud continueront vraisemblablement d'alimenter la croissance au cours des années à venir.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Marchés régionaux et prévisions de croissance

En milliards $US, 1999 et croissance annuelle 2000-2004



P-14

*Classés selon le rythme de croissance prévu entre 2000 et 2004
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

...vu que l'économie du Sud reflète l'importance de plus en plus grande des activités de pointe...

La croissance rapide de la demande de semi-conducteurs, de produits de l'aérospatiale et de produits pharmaceutiques sera au nombre des faits nouveaux intéressants prévus pour le Sud.

Compte tenu de la vigueur des fournisseurs locaux, cependant, les importateurs devront faire face à une solide concurrence.

Notre présence sur les principaux marchés en plein essor, qui est déjà faible, pourrait subir d'autres attaques dans les années à venir. Il existe des possibilités, mais la concurrence sera vive.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

« Sous-marchés » du Sud - Prévisions détaillées

Principaux « sous-marchés »	Demande 1999 en milliards $US	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Demande Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004
Véhicules automobiles	100,6	5,4	4,0	5,3
Traitement informatique et logiciels	100,0	13,8	8,6	11,6
Services de camionnage et de messagerie	77,6	7,3	3,0	3,8
Gestion et services-conseils				
Produits chimiques inorganiques d'usage industriel	51,7	9,6	7,7	7,7
Produits chimiques organiques	46,2	2,2	2,7	4,7

« Sous-marchés » croissant le plus rapidement, 2000-2004

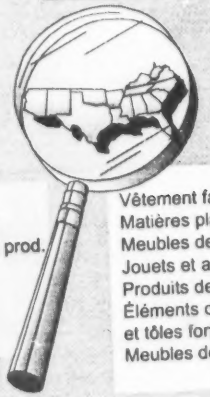
		Demande 1999, en milliards $US	Croissance des importations 2000-2004
Semi-conducteurs	9.6 %	28,7	12,9
Traitement informatique et logiciels	8.6 %	100,0	11,6
Aéronefs	8.2 %	14,1	7,5
Prod. pharm.	7.8 %	41,0	11,2
Gestion et services-conseils	7.7 %	51,7	7,7

Nota : Sous-marchés se chiffrant à au moins 5 milliards $US
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

P-15

...mais dans le Sud, aussi, il existe des possibilités partout

Sud



Industries traditionnelles

Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
100,6	5,4	4,0	5,3	●
39,5	2,0	4,7	8,0	
53,4	1,1	4,1	7,1	●
15,3	6,1	4,2	7,0	●
12,2	1,7	6,7	8,0	
5,3	3,3	3,8	6,1	

Véhicules automobiles
Pétrole brut et gaz naturel
Prod. raffinés du pétrole et prod. connexes
Béton et gypse
Aluminium
Pneus et chambres à air

Créneaux

Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
36,6	4,7	3,8	5,8	○
11,7	2,7	4,9	6,7	●
10,6	5,0	4,6	8,8	●
6,5	7,6	5,8	6,4	
7,9	4,4	4,5	6,9	○
8,9	4,6	4,4	5,7	
7,1	7,5	6,7	10,8	●

Vêtement fait de tissu acheté
Matières plastiques et résines
Meubles de maison
Jouets et art. de loisirs et de sport
Produits de toilette
Éléments de charpentes métalliques et tôles fortes
Meubles de bureau

Industries traditionnelles à valeur ajoutée

16,3	6,3	4,0	7,3	●
17,1	5,5	2,9	5,7	●
13,4	4,4	3,5	5,3	●
8,2	2,8	3,4	9,1	●
6,2	4,7	2,3	4,9	
5,3	2,3	3,6	10,6	

Boissons non alcoolisées
Services agric./forestiers/pêche
Contenants et boîtes en carton
Savon et composés pour le nettoyage
Verre et produits
Produits de papier sanitaire

Activités nouvelles ou naissantes

60,7	4,3	3,3	6,7	○
31,2	10,4	6,4	9,9	●
8,3	6,1	1,9	6,2	●

Imprimerie et édition**
Équipement de communication
Instruments de mesure et de commande

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Voir la page M-3 pour une description des industries traditionnelles, des industries traditionnelles à valeur ajoutée, des nouveaux créneaux et nouvelles activités ainsi que des industries et activités naissantes.

Notre présence*

● Élevée ● Supérieure à la moyenne ◐ Moyenne ○ Faible

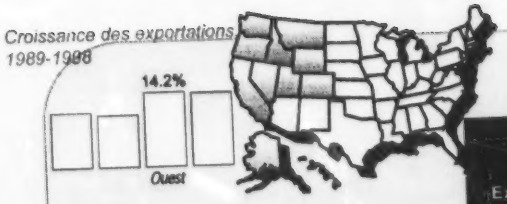
Ne sont connus que les renseignements nationaux, voir la page M-17

*La valeur de référence est la proportion des exportations totales du Canada par rapport à la demande globale du marché américain (1,5 %).
** Étant donné la récente évolution des industries des services financiers et des médias
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Dans l'Ouest...

Le secteur à croissance rapide des produits électriques et électroniques s'est imposé comme une importante source d'exportations du Canada à destination de l'Ouest, venant s'ajouter aux exportations traditionnelles comme les automobiles, le pétrole et le gaz et les produits du papier et du bois.

Ces dernières années, on a observé dans l'Ouest la croissance la plus rapide des exportations canadiennes, région qui, auparavant, n'intervenait que pour une faible part de nos exportations.



	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998	Production des É.-U., 1989-1997
Autos et autre matériel de transport	7,8	15,2	-2,3
Pétrole et gaz	5,5	10,0	0,1
Produits électriques et électroniques	4,1	22,3	10,6
Bois	3,2	12,3	-1,6
Papier	2,1	7,2	0,3
10 suivantes			
Agriculture, pêche et exploitation forestière	1,7	15,2	5,7
Machines	1,6	12,1	8,2
Aliments	1,6	15,2	3,3
Produits chimiques	1,5	16,9	6,2
Produits de fabrication métalliques	0,8	16,0	3,9
Meubles et articles d'ameublement	0,7	25,4	3,8
Prod. en plastique et en caoutchouc	0,6	16,6	4,9
Produits de métal de première transformation	0,6	7,6	1,4
Pétrole et charbon	0,4	5,0	3,5
Vêtement	0,4	29,7	5,2

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada et du Department of Commerce des États-Unis

...le pétrole et les automobiles demeurent au nombre de nos principales exportations...

Les exportations à destination de l'Ouest reflètent la structure de l'économie de l'Ouest canadien, les exportations de pétrole et de gaz y occupant une place relativement importante.

Toutefois, les ordinateurs sont au nombre de nos cinq principales exportations, à l'instar des exportations de produits de l'aérospatiale.

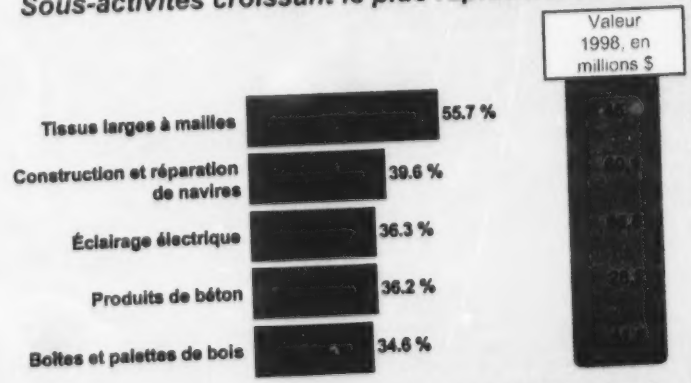
Le Canada affiche une solide et notable croissance dans bon nombre de créneaux — le vêtement, l'éclairage électrique, etc. — les exportateurs bénéficiant de l'amélioration de l'accès aux États-Unis depuis 1989 et de la vigoureuse demande de biens de consommation observée ces dernières années.

Le pétrole et les véhicules automobiles sont d'importants produits à l'exportation.

Nos exportations à destination de l'Ouest, par sous-activité détaillée

5 principales sous-activités	Exportations, 1998, en milliards $	Croissance annuelle moyenne, en % Exportations, 1989-1998
Pétrole brut et gaz naturel	5,5	10,0
Véhicules automobiles	5,3	19,1
Machines pour bureaux, magasins et commerces	2,3	27,4
Aéronefs et pièces	1,8	8,7
Pâtes et papier	1,6	4,8

Sous-activités croissant le plus rapidement



Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de Statistique Canada

...mais le brillant avenir de l'Ouest est centré sur les marchés de technologie de pointe...

Les prévisions, soit la persistance de la vigueur des marchés, témoignent de la croissance de la demande de composants électroniques, d'ordinateurs, de services aux entreprises et de produits pharmaceutiques.

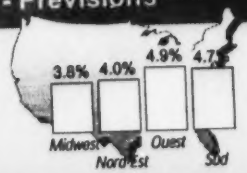
Actuellement, nos exportations sont concentrées dans les secteurs à faible coefficient de savoir, qui ne représentent qu'une faible part du marché en plein essor de la région.

L'avenir de l'Ouest est en train d'être érigé sur une infrastructure moderne qui, outre le type de produits et de services que nous exportons actuellement, a besoin d'un nombre encore plus important de produits et de services à forte concentration de savoir.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux groupes. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Marchés de l'Ouest - Prévisions

Croissance annuelle, 2000-2004



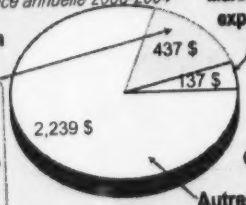
*5 principaux marchés** *(selon la croissance)*	Demande, 1999, en milliards $US	Croissance annuelle moyenne 1989-1999	Croissance annuelle moyenne Prévisions 2000-2004
Composants électroniques	51,5	12,6	8,8
Matériel informatique et de bureau	40,8	10,6	7,1
Services aux entreprises et professionnels	296,0	8,0	6,9
Prod. pharm. (démaquillants, art. de toilette	35,3	8,9	6,8
Produits de métal non ferreux de première transformation	13,4	1,1	5,7
5 suivants			
Matériel audio, vidéo et de communication	24,3	6,8	5,6
Meubles et articles d'ameublement	13,6	5,4	5,3
Aéronefs et pièces	24,5	-0,2	4,8
Matériel électrique industriel	8,0	5,1	4,5
Fabr. de produits métalliques	40,2	4,7	4,5

En milliards $US, 1999 et croissance annuelle 2000-2004

Marchés à forte concentration de savoir choisis

Composants électroniques
Matériel informatique et de bureau
Services aux entreprises et professionnels
Prod. pharm. (démaquillants, articles de toilette)
Produits de métal non ferreux de première transformation

Croissance prévue : 7,1 %



Marchés liés aux principales exportations canadiennes

Automobiles et pièces
Pétrole et gaz
Bois
Papier

Croissance prévue : 3,8 %

Autres

Croissance prévue : 4,5 %

P-19

*Classés selon le rythme de croissance prévu entre 2000 et 2004
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

...et le matériel de pointe nécessaire à une superéconomie moderne...

Les marchés de logiciels, de semi-conducteurs et de services de gestion devraient voir leur importance croître.

À mesure qu'augmentera la demande de ces produits et services, les entreprises devront faire appel à d'autres fournisseurs que les fournisseurs américains pour répondre à cette demande, ce qui créera des possibilités pour les industries canadiennes et les industries étrangères.

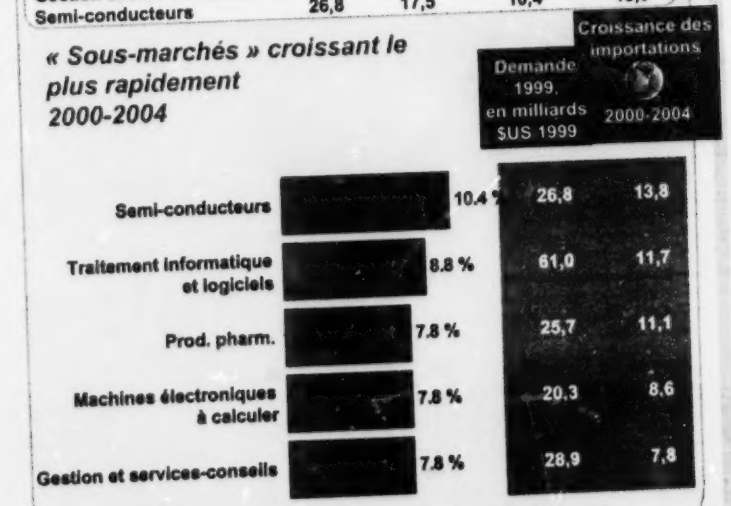
La demande de logiciels et de semi-conducteurs devrait s'accélérer considérablement au cours des prochaines années.

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

« Sous-marchés » de l'Ouest - Prévisions détaillées

Principaux « sous-marchés »	Demande 1999 en milliards $US	Croissance annuelle moyenne Demande 1989-1999	Demande Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004
Traitement informatique et logiciels	61,0	12,8	8,8	11,7
Véhicules automobiles	59,1	4,7	4,0	5,3
Services de camionnage et de messagerie	39,5	6,6	3,0	3,7
Gestion et services-conseils	28,9	8,6	7,8	7,8
Semi-conducteurs	26,8	17,5	10,4	13,8

« Sous-marchés » croissant le plus rapidement 2000-2004



Nota : Sous-marchés se chiffrant à au moins 5 milliards $US
Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

P-20

...ce qui mènera à l'émergence d'intéressantes possibilités un peu partout dans l'Ouest

Ouest

Industries traditionnelles

	Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne: Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
Véhicules automobiles	59,1	4,7	4,0	5,3	●
Pétrole brut et gaz naturel	8,6	0,7	5,3	8,3	●
Produits raffinés du pétrole et produits connexes	10,7	0,6	4,5	7,2	●
Béton et gypse	6,1	6,0	4,8	7,6	●
Aluminium	5,2	10,4	6,3	7,9	●

Créneaux

	Demande 1999 en milliards $	Croissance annuelle moyenne: Demande 1989-1999	Importations Prévisions 2000-2004	Importations 2000-2004	Notre présence
Vêtement fait de tissu acheté	23,2	5,0	3,8	5,8	●
Jouets et articles de loisirs et de sport	6,7	7,3	5,7	6,4	●
Meubles de maison	6,7	4,6	4,6	6,9	●
Produits de toilette	5,0	3,9	4,4	6,8	○

Industries traditionnelles à valeur ajoutée

Boissons non alcoolisées	10,0	6,1	3,9	7,1	●
Services agric./forestiers/pêche	11,0	5,0	2,9	5,0	●
Contenants et boîtes en carton	7,1	4,4	4,5	5,2	●

Activités nouvelles ou naissantes

Imprimerie et édition**	40,8	4,6	3,3	6,7	○
Ordinateurs et matériel périphérique	40,8	10,6	7,1	7,7	●
Équipement de communication	18,6	8,4	6,3	9,8	●

DRI fournit des renseignements commerciaux sur 55 groupes et 246 secteurs. Les renseignements commerciaux ci-dessus sont tirés des données relatives aux secteurs. Nous nous concentrons sur les groupes non bancaires susceptibles de faire l'objet de beaucoup d'échanges commerciaux.

Voir la page M-3 pour une description des industries traditionnelles, des industries traditionnelles à valeur ajoutée, des nouveaux créneaux et nouvelles activités ainsi que des industries et activités naissantes.

Notre présence*

● Élevée ● Supérieure à la moyenne ◦ Moyenne ○ Faible

Ne sont connus que les renseignements nationaux, voir la page M-17

*La valeur de référence est la proportion des exportations totales du Canada par rapport à la demande globale du marché américain (1,5 %).

** Étant donné la récente évolution des industries des services financiers et des médias

Source : Calculs d'Industrie Canada basés sur des données de DRI

Pour de plus amples renseignements

Nous vous invitons à nous faire parvenir vos questions, commentaires ou suggestions. Vous pouvez nous joindre :

par lettre :

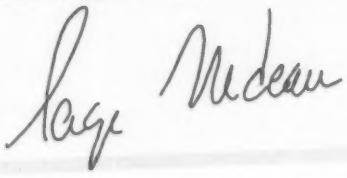
Serge Nadeau
Directeur général
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

par courrier électronique : **nadeau.serge@ic.gc.ca**
par téléphone : **(613) 954-3487**
ou par fax : **(613) 941-3859**

Le *Moniteur micro-économique* est établi trimestriellement par la Direction de l'analyse micro-économique d'Industrie Canada. Le Moniteur micro-économique présente une mise à jour, qui se lit rapidement et facilement, de la performance de l'économie canadienne. Il renferme également des rapports thématiques fouillés sur des questions économiques d'actualité, abordées dans une perspective micro-économique.

La mise à jour de l'analyse courante a été préparée par Marianne Blais, Julie Dubois, Joseph Macaluso, Alison McDermott et Karen Smith, sous la direction de Shane Williamson.

Le rapport spécial qui accompagne le présent numéro a été préparé par Gary Sawchuk du Service des initiatives stratégiques ainsi que par Nigel Marshman et Cemile Sancak de la Direction de l'analyse des investissements stratégiques — avec beaucoup d'aide de nombreux amis. Nous voudrions remercier en particulier Aaron Sydor et Ash Ahmad de la Direction de l'analyse des investissements stratégiques; Alison McDermott, Wulong Gu et Lori Whewell de la Direction de l'analyse micro-économique; Dave Dupuis, aujourd'hui au Bureau de la consommation, et André Patry, aujourd'hui à la Direction de la coopération internationale, ainsi que Ram Acharya. Al Streuber du bureau régional des Prairies et des Territoires du Nord-Ouest ainsi que Mostafa Askari du ministère des Finances nous ont fait part de leurs précieux commentaires. Caroline Farmer et Karen Smith ont apporté leur aide pour ce qui est de la présentation et de la collecte des données. Lucie Larocque a fait la traduction. Gary Sawchuk est directeur de la rédaction des rapports spéciaux du Moniteur micro-économique.



ISSN 1206-2618

P-22